

المال والتجارة

AL MAL WALTEGARA

سيادة الرئيس ... تعديل أم تغيير ؟ !!
بقاء الحال من المحال

نماذج قياس وعاء الضريبة العامة على المبيعات

ضريبة الأرباح التجارية وشركات
الأموال على نشاط المقاولات



تمثل

شركة مصر / شبين الكوم للغزل والنسيج

صناعة الغزل والنسيج

واجه مصر الصناعية المتقدمة في هذا المجال - وتلك الحقيقة يؤكدها حجم ونوعية إنتاجها من الغزل وكذلك الإقبال المطرد الذي يلاقيه إنتاجها من هذه الغزل في أسواق العالم شرقاً وغرباً .
- والشركة تفخر بإنتاجها المتطور والمتنوع من الخيوط : السميكة - والمتوسطة - والرفيعة وكلها تتطابق وأرقى المواصفات العالمية .

- قطن ١٠٠ %

- الطرف المفتوح : من نمرة ٨ إلى نمرة ١٨ (O . E) .

- الغزل الحلقي : من نمرة ٢٤ إلى نمرة ٤٠ مسرحة وممشطة مفردة ومزوية للنسيج والتريكو .

- ومن النمر الرفيعة : من نمرة ٥٠ إلى ٩٤ ممشطة مفردة ومزوية للنسيج والتريكو .

- خيوط الحياكة : من نمرة ٢٠ إلى نمرة ٩٤ .

- الخيوط المخلوطة :

- بوليستر / قطن ، بوليستر / فضكوز .

من نمرة ١٨ إلى نمرة ٤٠ مسرحة للنسيج والتريكو مفردة ومزوية .

- خيوط الشانبات بأنواعها المختلفة .

- الإكريلك :

وقد أضافت إلى إنتاجها المتميز من القطن والمخلوط والطرف المفتوح خطاً جديداً لإنتاج الآتى :

• غزل الإكريلك : من نمرة ٢٨ مترى إلى ٥٠ نورمال وهى بالك نسيج أو تريكو بالنظام الصوفى .

• غزل الإكريلك قطن / قطنى ٥٠ / ٥٠

وتغزو أسواق الشركة أسواق أوروبا وآسيا حيث تقوم بتصدير معظم إنتاج مصانعها من خيوط الغزل المختلفة إلى مجموعة دول الاتحاد الأوربي - وياقى دول أوروبا الغربية - وأسواق دول أوروبا الشرقية - وأسواق الولايات المتحدة

الأمريكية - كندا - اليابان - تايوان - وسوريا - قبرص - تركيا - لبنان .

الإدارة والمصانع : شبين الكوم برقبياً : شبينتكس

تليفون : ٣١٤٠٠٠ - ٣١٤٢٠٠ - ٣١٤٣٠٠ (٠٤٨)

المكاتب :- الإسكندرية ت : ٤٨٣٣١٨٤ - ٤٨٦٥٣٣٦

- القاهرة ت : ٣٥٤٠٤٩٧

Fax : (048) 314100

مجلة المال والتجارة

علمية - اقتصادية - مالية - عامة - تصدر شهريا

العدد ٤٢٣ - يوليو ٢٠٠٤ م

نائب رئيس التحرير

أ. د / كامل عمران

نائب رئيس التحرير

أ. د / هلافت أسعد

رئيس مجلس الإدارة ورئيس التحرير

أحمد عاطف عبد الرحمن

في هذا العدد

صفحة

كلمة العدد

- ٢ سيادة الرئيس : تعديل أم تغيير ! بقاء الحال من المحال رئيس التحرير
- ٤ دراسة ميدانية مقارنة لتفعيل دور إدارة الجمعيات الأهلية الداعمة للمشروعات الصغيرة دكتورة / يسرية فراج محمد فراج
- ١٩ استراتيجية جديدة لتصدير وتسويق المنتجات النسيجية في ظل تحديات اتفاقية الجات دكتور / مصطفى كمال طایل
- ٢٧ نماذج قياس وعاء الضريبة العامة على المبيعات دكتور/ محمد عباس بدوي
- ٣٣ ضريبة الأرباح التجارية وشركات الأموال على نشاط المقاولات الأستاذ/ عبدالله العادلي
- ٤٤ مثلث المتابعة المستتيرة الدكتور/ محمد الباز
- ٤٦ أثر الحكم بعدم دستورية نص ضريبي بقلم / أحمد السيد عطا الله
- ٤٧ (إصدارات) نظرية المحاسبة الضريبية للضرائب على الدخل للأستاذ الدكتور/ جلال الشافعي

القسم الأول خاص بنشر الأبحاث المحكمة وفقا لتواعد النشر العلمى المتعارف عليها عن طريق الأساتذة كل فى تخصصه

ثمن النسخة

الإشتراكات

جمهورية مصر العربية جنيهان			
سوريا	٥٠ ل.س	ليبيا	٥٠٠ درهم
لبنان	٢٥٠٠ ليرة	السودان	٤٠ جنيه
العراق	١٠٠٠ فلس	الجزائر	٥ دينار
الأردن	١ دينار	الكويت	٨٠٠ فلس
السمودية	١٠ ريالات	دول الخليج	١٠ دراهم

- الاشتراكات السنوية ٢٤ جنيه مصرى داخل جمهورية مصر العربية أو ما يعادلها بالدولار الأمريكى فى جميع الدول العربية
- ترسل الاشتراكات بشيك أو حوالة بريدية باسم مجلة المال والتجارة على العنوان أدناه
- الإعلانات يتفق عليها مع الإدارة



يا سيادة الرئيس تعديل أم تغيد بقاء الحال أم الحال

كلمة العدد
بقلم
محاسب
أحمد عاقل عبد الرحمن
رئيس مجلس الإدارة

من الغرب إلى الشرق، الكل يجري، الكل يسعى ويحاول تحسين أوضاعه وظروفه الاقتصادية .

وها هي الهند ذات المليار وربع المليار من السكان متعددي الديانات تزحف هي الأخرى خلف الصين بخطى سريعة لتلحق بالركب ولتجد مكاناً لها في السوق الواسع وكان لها ما لها من تقدم ملموس ومحسوس في البرمجيات وتكنولوجيا العصر .

لذلك كان علينا أن نعيد حساباتنا خاصة وما زلنا تحكمننا قواعد وأحكام من العصر الشمولي حتى إن رموز من هذا النظام مازالت تحكم وتسيطر من خلال حزب حاكم بنى على أنقاض الاتحاد الاشتراكي .

لابد من تعديل الدستور بداية من إلغاء نسبة القطيع ٥٠ ٪ عمال وفلاحين فالديمقراطية تعني المساواة بين أفراد الشعب دون تحيز أو تفرقة تعطى الحرية للشعب ليختار الأصلح .

منذ الأخذ بنسبة القطيع هذه والتي تسلق من خلالها الجهلة والأميون وتجار المخدرات والمتهريون وأرباب السجون ومتخلفو التجنيد سمعنا ورأينا ما يحدث لأول مرة في الحياة النيابية المصرية هذا الكم الهائل من المنحرفين داخل مجلس الشعب في دوراته السابقة والحالية كل هذا من التشوهات التي تحيط بالعملية الانتخابية .

فالامر يحتاج إلى تعديل الدستور وإعادة تنظيم الحياة الحزبية وعلى أسس وقواعد شعبية

ينتظر جموع الشعب ومنذ زمن طويل التغيير في التركيبة السياسية والاقتصادية لنظام الحكم ، والتعديل ربما يكون أهم من تغيير الأشخاص ، بداية من الدستور وحتى نظام الحكم ، ما زال في حاجة لتعديل وإعادة الترتيب على ضوء المتغيرات الداخلية والخارجية ... والدخول في عصر العولمة .

فالمغيرات العالمية متلاحقة وسريعة الكل يسعى من أجل البقاء والتقدم والتطور في سباق مع الآخرين اقتصادياً وسياسياً واجتماعياً .

الصين رغم شمولية نظامها إلا أنها تطورت مع النظام العالمي وأخذت بمبادئه اقتصادياً مع الحفاظ على نظامها السياسي الشمولي وفتحت أبوابها للاستثمار الأجنبي فأصبحت تأخذ من العالم مما جعلها في مقدمة الدول المصدرة لكافة أنواع السلع وبأسعار لا تقارن أو تنافس - فكان التغيير من أجل الأفضل ... والدليل أن الميزان التجاري وميزان المدفوعات في صالحها مع معظم دول العالم .

وهكذا تسير دول العالم الناجحة في سباق سواء في آسيا أو إفريقية وغيرها وأصبحت تسعى لتشكيل كيانات إقليمية بحثاً عن التضامن والاتحاد من أجل مزيد من القوة وهذا ما نراه في الاتحاد الأوروبي واتجاهه إلى مزيد من الوحدة وتم وضع دستور موحد بعد أن زالت الحواجز وأصبحت أوروبا وكأنها دولة واحدة .
كل هذا وذلك وأين نحن من هذا العالم الواسع

المألوف والمعروف - إننا لا نعرف لنا هوية إعلامية وإلى أي مجتمع نحن ننتمي ... إنها مأساة أخلاق أين الأغاني الوطنية لربط الشباب بوطنه .

التغيير يجب أن يصيب هذه الوزارة الهامة والمؤثرة في حياة المجتمع يعاد دراسة نظامنا التعليمي على ضوء الاحتياجات وليس من مزيد من المعاهد والجامعات لتقذف لنا مزيداً من الحمم البشرية من حملة المؤهلات والقابعيين على الأرضية بحثاً عن عمل وإى عمل وقد دفعت هذه المأساة الكثير إلى الجريمة .

لنريد أن تكون هناك خطه أو برنامج عمل للحكومة تعمل من خلاله لا يتغير بتغيير الحكومة أو الوزير - لا نريد حكومة تعيش على تكاليفات السيد الرئيس فمن غير هذه التكاليفات فالحكومة في غيبوبة بالإضافة إلى التناحر والتدخل والتخبط بين الوزارات ... فالمحصلة يدفعها أفراد الشعب من قوتهم .

نريد أن نعيد للشارع التزامه الأدبي والأخلاقي بعد أن نشعره بالأمن والأمان لمستقبل يجد فيه ذاته ويعيش حياته

نريد أن نقضى على المافلات المستفزة وعلى أسعار تذاكرها الخرافية والتي لا يقدر عليها إلا طبقة الحرامية ...

حصل ساهر بتذاكر تبداً من ٣٠٠ - ٤٠٠ جنيه لشعب يعيش أكثر من نصفه دون حد الفقر ؛ لنعرض صوراً من الرذائل أكانت محلية أو قادمة من دول عربية بحثاً عن الشهرة والمجد من خلال خلاعة لم يتعودها مجتمعنا .

إن لدينا الكثير والكثير يا سيادة الرئيس نريد إعادة ترتيب البيت من خلال خطة عمل نعيد من خلالها الانضباط لحياتنا بعيداً عن حالة السفه والانفلات التي تحيط بنا من كل جانب .

والفساد والإنسان الذي يقوده البهش تحت شعار الحرية ... إنها حرية قبيحة لا نريدها فتحن أحوج ما نكون إلى توفير لقمة العيش للكادحين ... وتوفير موطن عمل للعاطلين .

وأسعة تعبر عن رأى مجموع الشعب وليس مجموعة من الأفراد يستترون وراء بعض الشعارات ظاهرها طيب وباطنها خبيث .

*** الأمر يحتاج لتعديل وزارى** يخرج منه كل من قضى أكثر من عشر سنوات ولم يحدث تطور أو تقدم فى وزارته مثل الزراعة التى عانى منها الشعب ونحن بلد لنا أصول زراعية فريدة وقد عانىنا منها الكثير واختفاء الكثير من أنواع الفواكه والخضراوات والموجود منها فقد ميزته الطبيعية التى عرفناها وعشناها صغاراً وتمجبنا مما نراه منذ سنوات ونحن كباراً ، لا طعم ولا رائحة واختفاء للأصناف الجيدة بالإضافة إلى إصابة الشعب من الأمراض المزمنة من الفشل الكلوى وأمراض الكبد والقولون والجهاز الهضمى كل هذا وذاك من وراء فساد الذمم والانقياد وراء قيادة لا نعرف لها هوية .

وما حدث فى الزراعة حدث فى الإعلام المرئى من فساد البرامج وخروجها عن آداب وأخلاق مجتمعنا الشرقى فأدخلت بذلك الفساد والإفساد فى كل بيت وكان مصدراً أساسياً فى عدة ظواهر اجتماعية نعانى منها الآن منها ظاهرة الزواج المرفى بين المراهقين - الاغتصاب فى الشوارع - وغيرها من ظواهر الإجرام مصدرها هذه البرامج التى لا تعى ماذا تقمل فى عقول الشباب - حتى تظهر معظم المذيعات فى ملابس معظمها فيه ابتزال وخلاعة لا تقارن بالفضائيات العربية وما نراه من احترام للذات والاحتشام المهدب فى الشكل والمظهر لقد ضاعت منا القدوة فيما نراه.

إن إعلامنا يحتاج لكثير من التعديل والتطوير فليس المعقول أن تنتهى نشرة الأخبار بصور المذابح فى العراق وفلسطين وبعد ذلك ينقلنا مرة واحدة لأحد أغاني الفيديو كليب بمشاهد مثيرة إن كانت تدل على شيء واحد فهو فقدان الإحساس بكياننا ومجتمعنا العربى المسلم والشرقى من حيث الالتزام وعدم الخروج عن

دراسة ميدانية مقارنة

لتفعيل دور إدارة الجمعيات الأهلية الداعمة للمشروعات الصغيرة

دكتورة/ يسرية فراج محمد فراج

قسم إدارة الأعمال - كلية التجارة - جامعة حلوان

مقدمة:

شهدت العقود الأخيرة من القرن العشرين تحولا ملحوظا في النظم السياسية والاقتصادية على المستوى العالمى، مما أثر على كفاءة الحكومات في التصدي لمشاكل المجتمع المختلفة وتوفير الاحتياجات الأساسية للأفراد. ومع اتساع الفجوة بين الفرد والحكومة يتعاظم دور الجمعيات الأهلية كصمام أمان ومركز للتوازن الاجتماعى والسياسى (١)

وتختلف مسميات الجمعيات الأهلية من بلد لآخر، ويطلق عليها في كثير من الأحيان القطاع الثالث أو Third Sector أو المنظمات غير الحكومية Non-Governmental Organizations أو المنظمات الهادفة للربح Non Profit Organizations أو المنظمات التطوعية الخاصة Private Voluntary Organizations.

وسوف تحصر الدراسة على استخدام مفهوم "الجمعيات الأهلية" فهي كلمة تشير معانيها في اللغة العربية إلى الارتباط بالأهالي أو المجتمع، كما إنها أبرز وأكثر المفاهيم انتشارا في المنطقة العربية (٢) إن الجمعيات الأهلية في مصر كانت دائما حاضرة لتلبى احتياجات السكان وتل مشاكلهم، ففي البداية اتخذت تلك الجمعيات أشكالا خيرية ودينية واقتصرت عملها على تقديم مساعدات نقدية وعينية للفئات المحتاجة. ومع التطور التاريخي واختلاف احتياجات المجتمع، تطورت هذه الجمعيات لتعمل على تلبية احتياجات مجتمعاتها (٣)، حيث إنها اقتصرت مجالات عمل غير مسبقة، أهمها مجالات حقوق الإنسان، التنمية الريفية والحضرية والتنمية الاقتصادية وتنمية

الدخل، وقد كان ظهور مجال عمل الجمعيات الأهلية لدعم المشروعات الصغيرة أمرا لا بد منه مع تفاقم مشكلة البطالة في مصر، وعدم وجود فرص عمل بشكل كبير (٤)، حيث إن الزيادة المستمرة في حجم قوة العمل تزيد المشكلة تعقيدا والمتوقع زيادتها من ١٩,٢ مليون نسمة عام ٢٠٠١ إلى ٢٩,١ مليون نسمة عام ٢٠٢١، بزيادة قدرها ١٠ ملايين نسمة تقريبا خلال العشرين عاماً القادمة (٥)

هذا وقد أشارت الخطة الرابعة للتنمية الاقتصادية والاجتماعية (٩٧ / ٩٨ - ٢٠٠١ / ٢٠٠٢) إلى أن تكلفة خلق فرصة عمل واحدة في المشروعات التقليدية سوف تتطلب في المتوسط ١٢٣ ألف جنيه مصرى. مما يوضح أن حجم الأموال المطلوبة لاستيعاب أعداد الداخلين في سوق العمل المصرى كبير (٦). لذا تلعب المشروعات الصغيرة دوراً هاماً في توفير فرص العمل والتخفيف من حدة البطالة، حيث إنها تتركز في الأنشطة كثيفة العمالة قليلة التكلفة. فتكثف فرص العمل من الاستثمارات في المشروعات الصغيرة تقل ثلاث مرات عن متوسط تكلفة فرصة العمل في المشروعات الكبيرة والمتوسطة، وبالتالي فهي الأقدر على تعظيم إنتاجية العامل والجنه أجر بالمقارنة بالمشروعات الكبيرة والمتوسطة (٧). ومن ناحية أخرى استطاعت المشروعات الصغيرة أن توفر ما يقرب من ٨٠ ٪ من إجمالي حجم التوظيف في القطاع الخاص غير الزراعى؛ وتوفير فرص عمل لحوالى ٤٨٢,٥٤٢ فردا مقارنة بحوالى ٤٦١,٣٦٨ فى المنشآت الكبيرة طبقا لتقديرات عام ١٩٩٦ (٨) بيد أن المشروعات الصغيرة تواجه عقبات عديدة

تحول دون القيام بدورها في توفير فرص العمل، من أهمها عقبات تمويلية من البنوك وجهات التمويل التقليدية، حيث أن حجم التمويل المتاح لا يتناسب مع احتياجات هذا القطاع من رأس المال الثابت والعمل. بالإضافة إلى عقبات أخرى إدارية، تسويقية، تنظيمية، قانونية، مما أتاح الفرصة أمام الجمعيات الأهلية أن تقتحم مجال دعم وتنمية المشروعات الصغيرة لمواجهة هذه العقبات بتوفير التمويل بالإقراض للائتمان، وكذلك إتاحة معونة فنية Technical Assistance في مجالات الاستشارات المالية، التنظيمية، القانونية، التسويقية والفنية وتمثيل مصالح المشروعات الصغيرة أمام الجهات ذات الصلة في محاولة لتيسير الإجراءات وإزالة العقبات خاصة في مراحل البدء والتطوير^(٩). وقد كان ذلك سبباً في موافقة مجلس الشورى على مشروع قانون تنمية المشروعات الصغيرة وتقديم الدعم بلا حدود لهذه المشروعات (٥).

١ - مشكلة البحث والتساؤلات :

في ضوء ما سبق بيانه عن وجود مشكلة بطالة في مصر وارتفاع قيمة الاستثمارات المطلوبة لإيجاد فرص للعمل، بدأ الاهتمام بدور الجمعيات الأهلية الداعمة للمشروعات الصغيرة ينمو بشكل سريع ومضطرد، ومن مظاهر ذلك مايلي:

١ - إن إجمالي عدد الجمعيات الأهلية في مصر يبلغ ١٤٧٩٢ جمعية حتى عام ٢٠٠٠، وأن محافظة القاهرة تستأثر بأكبر عدد من الجمعيات عن باقي المحافظات حيث يبلغ عددها ٣٧٢٨ جمعية بنسبة ٢٥,٢٧ % وأن أقل عدد من الجمعيات يتواجد في محافظة جنوب سيناء وهو ٤٨ جمعية بنسبة ٠,٣٣ %^(١٠).

٢ - إنه طبقاً لتقديرات وزارة الشؤون الاجتماعية لعام ١٩٩٩ يتم تصنيف الجمعيات الأهلية في مصر إلى : (١) جمعيات رعاية . (٢) جمعيات تنمية . وإن إجمالي جمعيات الرعاية الاجتماعية تبلغ ١١١٣٨ بنسبة ٧٥ % من إجمالي عدد الجمعيات البالغ عددها ١٤٩١٢ جمعية، وإن عدد جمعيات تنمية المجتمع المحلي تبلغ ٣٧٧٤ جمعية بنسبة ٢٥ %

(٥) موافقة مجلس الشورى التي تمت بتاريخ ٢٠ فبراير ٢٠٠٤ .

من إجمالي عدد الجمعيات الأهلية في مصر .
٢ - زيادة عدد الجمعيات بحوالى ١٧٢١ جمعية خلال الثلاث سنوات الماضية (٩٩ / ٢٠٠٠ / ٢٠٠١)
تعبير عن استمرار معدل نمو الجمعيات بدرجة كبيرة مقارنة بفترات زمنية أخرى كما يشير أيضاً إلى الاهتمام بالمفهوم التمولي الواسع لعمل الجمعيات الذي لا يقتصر فقط على جمعيات تنمية المجتمع، بل يمتد إلى مجالات أخرى .
٤ - نلاحظ أن هناك خللاً مستمراً في توزيع الجمعيات على مستوى المحافظات، فتجد أن محافظات القاهرة والجيزة والإسكندرية تستحوذ على النصيب الأكبر من نسبة الجمعيات المشهورة، إذ تصل إلى ٢٩,٤ %، في حين ما تزال تلك النسبة منخفضة جداً في محافظات جنوب سيناء وشمال سيناء والأقصر ومرسى مطروح^(١١) .
٥ - إن ميادين عمل الجمعيات الأهلية في مصر عددها ١٦ ميداناً وتشمل :

جدول رقم (١)

ميادين عمل الجمعيات الأهلية في مصر

العدد	الميادين	٢
٢٧٩٧	مساعداات اجتماعية	١
١٩٨	رعاية الطفولة والأمومة	٢
٢٨٧٨	خدمات ثقافية وعلمية ودينية	٣
١٧١	رعاية فئات خاصة	٤
٥٣	تنظيم أسرة	٥
١٨٠	رعاية أسرة	٦
٢٥	دفاع اجتماعي	٧
٢٣	حماية البيئة والحفاظ عليها	٨
٣٧١٢	تنمية المجتمعات المحلية	٩
١٠	التنمية الاقتصادية	١٠
٣٠	النشاط الأدبي	١١
١٥	حماية المستهلك	١٢
٢٤	رعاية شيخوخة	١٣
١١	رعاية المسجونين	١٤
٧	إدارة وتنظيم	١٥
٥٨	صداقة بين الشعوب	١٦

المصدر: وزارة الشؤون الاجتماعية، الإدارة العامة للجمعيات: إدارة التوجيه والرقابة المالية، ١٩٩٩.

التساؤلات تمثل جوهر المشكلة هي :-

- ١ - هل تقوم إدارة الجمعيات الأهلية بدورها تجاه المشروع الصغير؟ وما هو طبيعة هذا الدور؟
- ٢ - هل هناك اختلاف بين المشروعات الصغيرة التي تعاملت مع الجمعيات الأهلية والمشروعات الصغيرة التي لم تتعامل معها ؟
- ٣ - ما هي أسباب عدم تعامل نسبة كبيرة من المشروعات الصغيرة مع الجمعيات الأهلية؟
- ٤ - كيف يمكن تحديث دور إدارة الجمعيات الأهلية محل البحث بما يؤدي إلى دعم وتنمية المشروعات الصغيرة؟
- ٥ - هل ساهمت الجمعيات الأهلية في حل المشكلات والمعوقات التي تواجه المشروعات الصغيرة؟

٢ - الدراسات السابقة، Literature Review

إن الهدف من استقراء تحليل الدراسات السابقة هو تجديد دور إدارة الجمعيات الأهلية الداعمة للمشروعات الصغيرة والتي استقر عليها الرأي بين الأكاديميين والممارسين، بالإضافة إلى تكوين تصور عن كيفية إعداد استمارة الاستقصاء الملائمة لاستطلاع واقع الحال في عينة الجمعيات الأهلية المختارة، ويبيح نشر إلى أهم الدراسات المهمة بجوانب المشكلة محل البحث على النحو التالي:

أولاً : الدراسات العربية:

استهدفت دراسة (ناجي، ١٩٨٥) (١٨) في التعرف على دور الجمعية الأهلية في التنمية وتحديد العوامل التي لها تأثير على قيامها بهذا الدور. من أهم النتائج التي توصلت إليها هذه الدراسة، أن القرارات التي يتخذها مجلس إدارة الجمعية تجئ معبرة عن آراء كل من القيادات المحلية والمواطنين. بالإضافة إلى حرص الجمعية على تطوير أنشطتها بما يتواءم مع الاحتياجات المتغيرة لأفراد المجتمع المحلي. إلا أن تمويل الجمعية يعتبر غير كاف بالمقارنة بالأنشطة المتعددة التي تقوم بها.

وفي دراسة أخرى قام بها (البرنامج الإنمائي للأمم المتحدة، ١٩٩٢) (١٩) فقد تناولت النشاط التطوعي في مصر الذي مازال غير مستغل بشكل كاف في عمليات التنمية، وخصوصاً في الريف التي ما زال حجم هذه المنظمات فيها لا يتجاوز ٢٨ ٪ من إجمالي

حيث إن ميدان عمل الجمعيات الأهلية الداعمة للمشروعات الصغيرة لم يتم تصنيفه بميادين عمل الوزارة. وإن كانت الجمعيات المسجلة في ميادين عمل تنمية المجتمعات المحلية والتنمية الاقتصادية يمكن اعتبارها ضمن مجال دعم وتنمية المشروعات الصغيرة (٢٠).

٦ - وجدت الباحثة أن مؤسسة فريدريش ايبرت الألمانية بالقاهرة بالتعاون مع اتحاد الصناعات المصرية قد قامت بحصر الجمعيات الأهلية الداعمة للمشروعات الصغيرة في مصر في دليل صدرت الطبعة الأولى منه عام ١٩٩٦ واشتمل على عدد ١٠٧ جمعيات، والطبعة الثانية صدرت في يناير ٢٠٠٠ واشتملت على عدد ١١٨ جمعية (٢١). وفي ديسمبر ٢٠٠٢ بالتعاون مع اتحاد جمعيات التنمية الاقتصادية وتنمية الدخل والتي اشتملت على مجموعة من المقاييس الفعالة التي تساعد في قياس قدرات صغار المستثمرين الراغبين في إقامة مشروعات صغيرة (٢٢).

٧ - إن كل الجمعيات الأهلية المشهورة في مصر يتم تجميعها في كل محافظة في إطار اتحاد إقليمي للجمعيات. أما على المستوى المركزي فتوجد الاتحادات النوعية والجمعيات المركزية، ثم يأتي على القمة الاتحاد العام للجمعيات والمؤسسات الخاصة (٢٣).

٨ - تم إنشاء اتحاد نوعي بقرار وزيرة الشؤون الاجتماعية رقم ٧٠ / ٢٠٠١ يضم الجمعيات التي تعمل في مجال دعم المشروعات الصغيرة والمتوسطة والتي تغطي معظم محافظات مصر، حيث إن أول جمعية أهلية تم تسجيلها كانت: "الجمعية المصرية لتشجيع وإقامة المشروعات الصغيرة لخرجي الجامعات" عام ١٩٨٨ (٢٤) Youth Entrepreneur Society- Y.E.S

٩ - تطور المنشآت المتناهية الصغر والصغيرة والمتوسطة طبقاً للعدد من ١,١٠٥,٥٨٦ إلى ١,٦٣٧,٣١٢ وحجم العمالة من ٢,١٠٦,٣٠٩ إلى ٢,٤٨٣,٥٤٢ في الفترة من عام ١٩٨٦ حتى ١٩٩٦ (٢٥).

وبناءً على ما سبق يتبادر للباحثة مجموعة من

المنظمات المسجلة في مصر. ولم تتطرق الدراسة إلى الخصائص المطلوب توافرها للعاملين بمجال المنظمات غير الحكومية بمصر، بالرغم من تركيزها على مجالات تنمية قدرات هذه المنظمات.

أما دراسة (شرف، ١٩٩٤) (٢٠) فقد استعرضت الاسهامات التربوية للجمعيات الأهلية بمحافظه المنوفية، في مجالات مختلفة مثل : تحفيظ القرآن، الاهتمام بالطفل قبل المدرسة، بناء المدارس وغيرها. إلا أن هناك مجموعة من المعوقات التي تقف في سبيلها تتعلق بالإمكانات المادية/العاملين بالأنشطة /بأعضاء الجمعيات والقائمين على أمورهما/ بالجهة الإدارية والفضية التي تشرف على هذه الجمعيات/ ببعض فئات المجتمع المحلي .وركزت الدراسة على الإسهامات التربوية المتاحة فقط دون التطرق إلى ما ينقص هذه الإسهامات من مجالات ليكتمل إطار عمل الجمعيات الأهلية في المجال التربوي.

ويضيف (فريق بحثي، ١٩٩٨) (٢١) إلى أن ارتفاع عدد الجمعيات الأهلية بشكل كبير، وعدم توافر المقومات المطلوبة لعمل هذه الجمعيات، يضعف أثر وجودها بشكل ملحوظ. كما أن معظم قادة العمل التطوعي بأشد الحاجة لبرامج تدريب لرفع مهاراتهم الإدارية والفنية. وكذلك إبراز مشكلة ضعف الأحوال المالية كواحدة من أهم المشكلات التي تواجه المنظمات الأهلية محل البحث. ركزت الدراسة على المشكلات والاحتياجات الخاصة بالمنظمات محل البحث دون التركيز على البيئة القانونية والسياسية والاقتصادية والاجتماعية لعمل هذه الجمعيات والتي لها أكبر الأثر في ظهور تلك المشكلات والاحتياجات.

وتؤكد دراسة (علام، ٢٠٠٠) (٢٢) على وجود قصور في تطبيق أنشطة تسويقية فعالة في المنظمات محل البحث بسبب عدم توافر كوادر بشرية متخصصة لممارسة الأنشطة التسويقية من جهة، وعدم شعور المنظمة بالحاجة إلى هذه الأنشطة من جهة أخرى. كذلك عدم الاهتمام بتطبيق برامج خاصة لتسويق أفكار وأنشطة هذه المنظمات . ولم تحدد الدراسة معايير فعالية التسويق الاجتماعي بالجمعيات محل البحث .

ويرى (مصطفى، ٢٠٠٢) (٢٣) أن إرساء قيم الاستخدام الأمثل لموارد المجتمع تتم عن طريق بعض الآليات، أولاً :آليات المستوى الكلي مثل الاهتمام والتوعية بدور كافة المنشآت (الكبيرة، المتوسطة، الصغيرة) ومساهمتها في حل مشكلة البطالة، بالإضافة إلى توسيع دائرة المشاركة الشعبية في المجالات الاقتصادية والاجتماعية والسياسية من خلال إعادة النظر في الأنشطة الأهلية . وثانياً :آليات مستوى السياسات والتي تستوجب وضع المعايير الأساسية اللازمة لرسم السياسات الكلية مع تفعيل أداء مؤسسي من خلال تقوية وتعميق التشابكات القطاعية (صناعة، زراعة، خدمات) لتعود مرة أخرى لدورة إعادة الإنتاج وإحداث ارتفاع ملموس لكفاءة موارد المجتمع. ثالثاً :آليات مستوى القطاعات: والتركيز على قطاعين هامين وثيقى الصلة بالعمل الإنتاجية، وهما التجارة الخارجية والاستثمار الأجنبي المحفز للنمو كثيف العمالة. وأشارت الدراسة إلى أهمية عدد من القيم مثل : شبكة أعمال للنشاط الأهلي Networking وإرساء مبادئ للمحاسبة في المجتمع المدني Accountability والالتزام بمعايير الجودة والأداء المتميز Perfection .

أما دراسة (الشناوى، ٢٠٠٢) (٢٤) فقد أشارت إلى أنه يقع على عاتق الجمعيات الأهلية دور كبير في تحقيق المواطنة بين ما يكاديه المجتمع من مشكلات وبين ما تأمل في تحقيقه الشعوب، وفي مصر فإن العمل الأهلي يواجه العديد من العقبات التي تؤثر سلباً على عدم تحقيقه لكل الأغراض المأمول منه القيام بها ومن أهمها : التمويل، حيث إن الإعانات الدورية التي تمنح للجمعيات لا تكاد تفي بالأغراض المنشود تحقيقها ، التطوع، وهذا صلب العمل الأهلي، والذي أصبح بطيئاً جداً، فهو لا يتنامى ويزداد بالقدر الطبيعي، بمعنى قلة عدد المتقدمين والمشاركين من الأفراد في العمل الأهلي .

وتتناول دراسة (حبيب، ٢٠٠٢) (٢٥) الحكم الداخلي للجمعيات الأهلية ودوره في تحديث مصر، والذي يعنى ممارسة عملية صنع القرار والقيادة داخل المنظمة بطريقة من شأنها إتاحة الفرصة أمام أعضائها للمشاركة الكاملة في صنع القرار . وأن نظام الحكم الداخلي الأفضل للمنظمة هو الذي يساعد الجمعية

على تعظيم فرص المشاركة في العمل والأداء والمساهمة الفعلية في إحداث التغيير المجتمعي وفي نفس الوقت للجمعية استمراريته.

وأخيراً تناولت الدراسة كيفية تطوير نظم الحكم الداخلي للجمعيات الأهلية في مصر من خلال المحاور التالية: تحديد واضح لهدف الجمعية ورسالتها - وضع الهدف العام وصياغة سليمة لرسالة الجمعية - وضع آليات تحقيق الشفافية المؤسسية - ضمان المساءلة التامة للأعضاء والمسؤولين - التشجيع على تداول القيادة والسلطة في الجمعية.

وتركز دراسة (فتيل، ٢٠٠٢) (٢٦) على منظور التطوير المؤسسي للجمعيات، وتحديث دورها من خلال بعدين: البعد الأول ينصرف إلى الإطار المؤسسي والقانوني، البعد الثاني يقيم ينصرف إلى قيم المشاركة والعمل الجماعي وقامت الدراسة باستخدام مصطلح بناء القدرات Capacity Building للتعبير عن الجانبين معاً عن طريق تحسين وتطوير أداء المنظمة في علاقتها برسالتها وأهدافها، وفي علاقتها بالإطار الثقافي والاجتماعي والاقتصادي والسياسي الذي توجد فيه. وفي توظيف مواردها بما يحقق لها الاستمرارية.

ثانياً: الدراسات الأجنبية؛

دراسة (Hopkins, 1997) (٢٧) والتي شملت ٢٦ دولة فقد توصلت إلى:

- ١ - ما يمثل القطاع الأهلي من قوة اقتصادية كبيرة حيث يدفع أجور عاملين تقدر بـ ١٩,٧ مليون \$ مقابل ٣,٢ مليون \$ لأجور العاملين بكبرى الشركات الخاصة بداخل الدول محل البحث.
- ٢ - وجود عالمي حقيقى لهذا القطاع، حيث يبلغ متوسط نصيب هذا القطاع من إجمالي العمالة ٨,٦ % (منها ٤,٤ % مدفوعة الأجر و ٤,٢ % كتطوع)
- ٣ - ٢/٢ من العمالة مدفوعة الأجر داخل هذا القطاع تتركز في الثلاث مجالات التقليدية للخدمات: التعليم، الصحة والخدمات الاجتماعية.
- ٤ - بلغ متوسط نسبة المتطوعين ٢,٤ % من إجمالي حجم العمالة بالقطاع غير الزراعي، أو ٢/١ عمالة القطاع الأهلي .

٥ - مصادر الدخل لهذا القطاع تعتمد على الرسوم والمصاريف بنسبة ٩,٥٠ % يليها الدعم الحكومي بنسبة ٨,٢٨ % وأخيراً التبرعات الخيرية بنسبة ٢,١٠ % هذا وتختلف تلك النسب تبعاً للمناطق الجغرافية المختلفة.

٦ - العمالة في المنظمات الأهلية نمت ٣ مرات أكثر من العمالة الككل مع بداية التسعينات بدراسة ٨ دول، حيث بلغت ٤,٢٤ % مقابل ١,٨ % .

وفي دراسة (Fine and et. al., 1998) (٢٨) التي ركزت على تقييم برامج القطاع الأهلي إما عن طريق المقيم الخارجي الذي يتم الاستعانة به للتقييم، أو عن طريق تنفيذ عملية التقييم من خلال البرنامج، العاملين والمستهدفين من البرنامج. وقد عنيت الدراسة بتحديد أى من الطرق السابقة يتم استخدامها في القطاع الأهلي وإلى أى مدى يمكن استخدامها وما هو أثر استخدامها.

وأشارت النتائج إلى أن عمليات التقييم تركز على قياس مخرجات البرنامج، التي تتضمن الجمع بين أساليب جمع البيانات الكمية والكيفية. وأوضحت النتائج كذلك أن التقييم بواسطة المقيم الخارجي يكون أكثر فاعلية بسبب موضوعيته وخبرته كاستشاري في هذا المجال.

وفي دراسة أخرى قام بها (Herman & Renz, 1999) (٢٩) هدفت إلى عرض مفهوم كفاءة المنظمة بشكل عام وكفاءة المنظمات غير الحكومية بشكل خاص مع عرض لأهم النظريات في هذا الخصوص على النحو التالي:

- ١ - نظريات تؤكد على أن كفاءة الجمعيات الأهلية تتحدد بإخضاعها للمقارنة مع مثيلاتها أو مع نموذج نمطى أو مع الجمعية ذاتها في فترة سابقة.
- ٢ - نظريات تحدد كفاءة الجمعيات الأهلية من خلال جوانب متعددة ولا يمكن حصرها في جانب واحد فقط .
- ٣ - نظريات تشير إلى أن مجلس إدارة الجمعية الأهلية يلعب دوراً في كفاءة منظمته .
- ٤ - نظريات تشير إلى أن الجمعيات الأكثر كفاءة هي التي تستخدم الأدوات والأساليب الإدارية الصحيحة.
- ٥ - نظريات تشير إلى أن استخدام مخرجات البرنامج

نسيا، مع اقتصره على الجانب التسويقي وجانب العملية التخطيطية فقط.

٢ - لم تهتم الدراسات العربية بدراسة دور إدارة الجمعيات الأهلية تجاه المشروعات الصغيرة مع إشارة هذه الدراسات لوجود معوقات تواجه المشروع الصغير.

٣ - لم تهتم الدراسات العربية بتحديد كيفية تفعيل دور إدارة الجمعيات الأهلية نحو دعم وتنمية المشروع الصغير.

٤ - اتضح للباحثة احتضان الجامعات والمراكز البحثية في الدول الغربية عامة وفي الولايات المتحدة خاصة بالمجال البحثي للجمعيات الأهلية، فهو يعود إلى عقد السبعينات تقريبا.

٥ - مع نمو القطاع غير الربحي - كما يعرف في الغرب- واتساع دوره في عقد السبعينيات تحقق تطور أكاديمي مماثل يركز على الاهتمام بدراسة التطوع ودواضعه وانعكاساته على المجتمعات المحلية.

٦ - هناك احتياج كبير على المستويين الأكاديمي والعمل لتوجيه المزيد من الاهتمام بتطوير عملية التقييم في الجمعيات الأهلية، حيث إن التقييم يتم إما عن طريق المقيم الخارجي أو من خلال تقييم البرنامج، العاملين، المستهدفين من البرنامج، إلا أن أهم المعايير المقترحة لأداء الجمعيات الأهلية - وفقا للنموذج الأمريكي - تتعلق بالتقييم عن طريق مقارنة نتائج المشروعات الصغيرة المتعاملة مع الجمعية بغيرها من الذين لم يتعاملوا معها للتعرف على الفروق الجوهرية بين الحالتين، وهذا ما سوف تسعى هذه الدراسة إلى تناوله.

٣ - أهداف البحث :

١/٣ تقييم دور إدارة الجمعيات الأهلية الداعمة للمشروعات الصغيرة من خلال قياس مدى رضا أصحاب المشروعات الصغيرة المتعاملين مع الجمعيات تجاه مساعدتهم على ممارسة بعض وظائف المشروع : الإنتاج، التسويق، التوزيع، التسعير، الأفراد، وأيضا تجاه إدارته : التخطيط والتقييم وذلك مقارنة بالمشروعات الصغيرة غير المتعاملة مع الجمعيات الأهلية .

كمعيار للكفاءة فيه شئ من القصور.

أما دراسة (Sullivan, 2000) فقد اعتمدت في نتائجها على بحث وضع الجمعيات الأهلية بأربع دول هي : مصر/الأردن /فلسطين ولبنان.

وأوضحت الدراسة أن الوضع لا يختلف كثيرا بين هذه الدول، إلا أن الدراسة ركزت على الوضع في مصر لثراء تاريخ الجمعيات الأهلية بها.

هذا وتواجه الجمعيات الأهلية بالدول المشار إليها عالياه ببعض المشكلات منها : نقص الدعم العالي للحكومة / ضعف الكيان التنظيمي /نقص المراجعات الخارجية الدورية / غياب القواعد والنظم الداخلية الحازمة /عدم الكفاءة الإدارية، علاوة على القيود التشريعية التي تواجهها الجمعيات الأهلية بالدول العربية ومنها بالطبع مصر والتي عانت في ظل القانون رقم ٣٢ لسنة ١٩٦٤ مع استمرار هذه المعاناة بصور القانون رقم ١٥٣ لسنة ١٩٩٩

وتضيف دراسة (Madon, 2000) (٣١) أنه على الرغم من الميزات الاستراتيجية التي تتمتع بها المنظمات غير الحكومية العالمية، إلا أن إسهاماتها تظل محدودة بالنسبة لاتجاهات التنمية على المستوى الشامل. مما يؤكد حاجة هذه المنظمات للتأكيد على الهياكل التنظيمية ومهارات التعليم لتحقيق أكبر الأثر في التنمية. وذلك من خلال الربط بين الخبرات المتكونة على المستوى الجزئي مع السياسات المتبعة للمستوى الكلي. هذا وتوصلت الدراسة إلى نموذج تثبت من خلاله أن تشجيع أعمال هذه المنظمات يجب أن تدعمه هياكل تنظيمية مرنة غير مركزية .

وتتناول دراسة (Wiarda, 2002) (٣٢) فهم واستيعاب عملية الانتقال من النظم المغلقة إلى مجتمع مدني حر مصحوب بالديمقراطية في الأمم النامية. وتمت الدراسة على مناطق صحراء أمريكا، شرق آسيا، أمريكا اللاتينية وجنوب أفريقيا ومصر. وتوصلت الدراسة الى أن الدول النامية لا تزال تعاني من القيود على مجتمعاتها وحاجاتها إلى الانتقال التدريجي للوضع الديمقراطي وإلى الاستقرار.

وبتحليل نتائج الدراسات السابقة يتضح ما يلي :

١ - عدد الدراسات العربية التي تناولت موضوع الجمعيات الأهلية من النواحي الإدارية قليل

٢/٢ تقييم دور إدارة الجمعيات الأهلية الداعمة للمشروعات الصغيرة تجاه تمويل المشروع الصغير واحتياجاته في التعرف على فرص الاستثمار والاتصال بمصادر التمويل المختلفة والتفاوض معها وتسهيل الحصول على القرض وتوفير السيولة اللازمة عند الاحتياج إليها وذلك مقارنة بالمشروعات الصغيرة غير المتعاملة مع الجمعيات الأهلية.

٢/٣ العمل على تفعيل دور إدارة الجمعيات الأهلية الداعمة للمشروعات الصغيرة من خلال تحسين أدائها وتحديث دورها بما يمكنها من مساندة المشروعات الصغيرة في مجالات الإعلام عنها وجودة الخدمة التي تقدمها.

٤ - أهمية البحث :

١/٤ ترتبط أهمية البحث بتركيزه على أحد القطاعات التي تهتم بها الدولة - القطاع الأهلي - والتحول الكبير الذي شهدته الساحة العالمية نحو الاهتمام بهذا القطاع، حيث أعلنت الجمعية العامة للأمم المتحدة تخصيص عام ٢٠٠١ كعام للتطوع (٣٣) .

٢/٤ توضيح إمكانية قيام الجمعيات الأهلية بالمساعدة في تغيير السلوك الإنساني لأصحاب المشروعات الصغيرة المتعاملين مع الجمعيات الأهلية وكسابهم عادات ومعارف إجرائية إيجابية، والتغلب على بعض المعارف الإجرائية والمعدات السلوكية السلبية، يتضمنين تقارير المتابعة بها لعنصر يقيس التغير الإيجابي في الجوانب الحياتية Life style لصاحب المشروع الصغير .

٣/٤ توضيح إمكانية قيام الجمعيات الأهلية بتقديم مسونة ودعم فني للمشروعات الصغيرة التي تتعامل معها، مما يؤدي إلى تغليب احتمالات نجاح ونمو المشروعات الصغيرة، وتخفيض احتمالات تمثره أو فشله وتوقفه .

٤/٤ توضيح إمكانية الجمعيات الأهلية الداعمة للمشروعات الصغيرة الأخذ بمبادئ الإدارة بالمعرفة وعلى تحقيق الجودة والإنتاج للتسويق، أي بناء على ما يطلبه السوق والمستهلك النهائي

يتم الإنتاج وبالتالي تسبني رؤية تنشرها بين أصحاب المشروعات الصغيرة تكفل لهم احترام المستهلك وتضع المشروع الصغير على طريق رفاهية السوق Market welfare market stands for all.

٥/٤ توضيح إمكانيات الجمعيات الأهلية الداعمة للمشروعات في تمثيل مصالح أصحاب المشروعات الصغيرة لدى صانعي ومتخذي القرار والجهات التشريعية لتفعيل جهود حل المشاكل التي تواجه المشروعات الصغيرة بتغيير البيئة التنظيمية والقانونية بما يكفل لها التغلب على العقبات التي تواجهها.

٦/٤ حداثة المجال البحثي، فالجمعيات الأهلية كمجال بحث أخذت في التشكيل والاستقلالية في الغرب في العقود الثلاثة الأخيرة من القرن العشرين. بينما ما زال في بدايته في مصر ومعظم الدول العربية، ولم يتحقق إلا في عقد التسعينات من القرن العشرين (٣٤) :

٥ - منهجية البحث :

١/٥ فروض البحث :

يهدف البحث إلى اختبار مدى صحة أو خطأ الفروض التالية :

الفرض الأول : لا تلعب إدارة الجمعيات الأهلية دوراً فعالاً في مساعدة أصحاب المشروعات الصغيرة على ممارسة وظائف المشروع التالية: الإنتاج، الترويج، التوزيع، التسعير، الأفراد مقارنة بالمشروعات الصغيرة غير المتعاملة مع الجمعيات الأهلية.

الفرض الثاني : لا تقوم إدارة الجمعيات الأهلية بمساعدة أصحاب المشروعات الصغيرة في الحصول على التمويل المناسب لمشروعاتهم مقارنة بالمشروعات الصغيرة غير المتعاملة مع الجمعيات الأهلية.

الفرض الثالث : لا تساعد إدارة الجمعيات الأهلية أصحاب المشروعات الصغيرة في التخطيط المستمر والتنظيم لمشروعاتهم مقارنة بالمشروعات الصغيرة غير المتعاملة مع الجمعيات الأهلية.

الفرض الرابع : لا تحتاج مؤشرات أداء الجمعيات الأهلية الداعمة للمشروعات الصغيرة إلى تحديث في

٣/٥ عينة البحث :

استخدمت الباحثة أسلوب المعاينة الطباقية العشوائية
بفرض تحديد عينة إحصائية Stratified Random
Sample تكون ممثلة لمجتمع الدراسة باستخدام
القانون التالى (٣٦) .

$$n = Z^2 (\alpha/2) PQ/d^2$$

حيث :

n = حجم العينة
مؤشر يعكس مدى التعرف على أنشطة الجمعيات
P = الأهلية الداعمة للمشروعات الصغيرة
Q = 1-p

القيمة الجدولية تحت المنحنى المعتدل المعيارى وهى
Z(α/2) = 1.96 عند

مستوى معنوية (خطأ) 5% α =

$$Z_{(0.025)} = 1.96$$

درجة الخطأ المسموح به فى عينة الدراسة بافتراض
أنها 5 % d =

وبالتطبيق فى المعادلة السابقة تكون مفردات العينة
(206) مفردة عندما تكون :

$$**P = 0.16 , q = 1-P = 0.84$$

ويتم حساب عينة الدراسة عندما يكون السحب بدون
إرجاع بالقانون التالى :

$$n_0 = \frac{n}{1 + \frac{n}{N}}$$

$$n_0 = \frac{206}{1 + \frac{206}{144.46}} = 145$$

وباستخدام أسلوب التخصيص المتناسب Pro-
portional Allocation يتم توزيع عينة الدراسة
الإجمالية والتي سبق تحديدها حسب مدى انتماء
المشروعات الصغيرة للجمعيات الأهلية.

$$\frac{209}{483} \times 145 = 122$$

$$\frac{74}{483} \times 145 = 23$$

**نتائج الدراسة الاستطلاعية التى قامت بها الباحثة.

مجالات الإعلام عنها، إجراءات التعامل معها، وجودة
الخدمة التى تقدمها.

٢/٥ مجتمع البحث :

ينقسم مجتمع البحث الى فئتين هما :

- ١ - المشروعات الصغيرة المتعاملة مع الجمعيات الأهلية.
- ٢ - المشروعات الصغيرة غير المتعاملة مع الجمعيات
الأهلية .

والتي تنطبق عليها المعايير التالية:

- لديها سجل تجارى وبطاقة ضريبية.
- يعمل بها أكثر من خمسة أفراد وأقل من خمسين.
- الحد الأقصى لرأس المال يبلغ ٥٠٠٠٠٠ جنيه مصرى .
- مازالوا يمارسون النشاط.
- يعملون بكافة الأنشطة (الصناعية / التجارية /
الخدمية) .

- مشروعات تقع بالقاهرة الكبرى (قاهرة /جيزة /
قليوبية) ، حيث إن محافظة القاهرة تستحوذ على
٦٦,٤ % من الجمعيات الأهلية الداعمة للمشروعات
الصغيرة يليها مباشرة محافظة الجيزة بنسبة ١٤ %) .
- يتكون مجتمع البحث من ٨٣ مشروعاً صغيراً، ٧٤
منهم يتعاملون مع جمعيات أهلية، ٩ لا يتعاملون.
- والجدول التالى يوضح توزيع المشروعات حسب مدى
تبعيتها للجمعيات الأهلية وكلا من التوزيع الجغرافى
ونوع النشاط (٣٥) .

جدول رقم (٢)

التوزيع التكرارى والنسبى للمشروعات الصغيرة طبقا
لنوع المشروع وتبعيته للجمعيات الأهلية من عدمه.

نوعية المشروع		مشروعات تابعة		مشروعات غير	
نوع النشاط		ك	%	ك	%
استغلال مناجم ومحاجر	١٠	١٠	١٢,٤	١٠	١٢,٤
صناعات تحويلية	٣	٣	٣,٦	٣	٣,٦
التشييد والبناء والمقاولات	٤	٤	٤,٨	٤	٤,٨
التجارة والمطاعم والفنادق	٧	٧	٨,٤	٧	٨,٤
التنقل والتخزين والمواصلات	٧	٧	٨,٤	٧	٨,٤
الخدمة العامة والشخصية	٧٤	٧٤	٨٩,٦	٧٤	٨٩,٦
الإجمالي	١٠٠	١٠٠	١٢٢	١٠٠	١٢٢
المحافظات:					
قاهرة	٥١	٥١	٦٤,٦	٥١	٦٤,٦
جيزة	١٧	١٧	٢١,٤	١٧	٢١,٤
قليوبية	٦	٦	٧,٤	٦	٧,٤
الإجمالي	٧٤	٧٤	٩٢	٧٤	٩٢

ويتوزع عدد من الاستثمارات المكافئ تماماً لعينة الدراسة ، إضاح أن الاستجابات الفعلية لعينة الدراسة بلغت ١٤٣ مفردة بنسبة ٩٨,٦ ٪ من إجمالي العينة (*).

٤/٥ أسلوب جمع البيانات :

اعتمد هذا البحث على الأساليب التالية لجمع البيانات الخاصة بالدراسة الميدانية :

(١) البيانات الأولية : والتي تم الحصول عليها عن طريق :

أ - صحيفة الاستقصاء : حيث تم إعداد صحيفتي استقصاء، الأولى موجهة الى المشروعات الصغيرة المتعاملة مع الجمعيات الأهلية، والثانية الى المشروعات الصغيرة غير المتعاملة مع الجمعيات الأهلية، وتمت عملية التقييم على أساس المقارنة بينهم من خلال استجابات المستقص منهم على بعض الأسئلة المشتركة بين الاستمارتين والتي تضمنت ما يلي :

- بيانات أولية للتعرف على خصائص أصحاب المشروعات الصغيرة وخصائص المشروع الصغير.
- مجموعة أسئلة توضع المعوقات التي تواجه أصحاب المشروعات الصغيرة وتشمل (٩ أسؤالا).
- مجموعة أسئلة تقيس درجة جودة الخدمة المقدمة مكونة من ١٢ عنصراً، وأن الدرجة المثالية تعبر عن الخدمة الممتازة للعنصر (٣) والسيئة (١) والخدمة الجيدة (٢) .

● مجموعة أسئلة توضع الخدمات التي يحتاجها أصحاب المشروعات الصغيرة، وتشمل (١٦ أسؤالا) جميع الأسئلة السابقة تضمنتها استمارتنا الاستقصاء لفئتي الدراسة بنفس الصياغة والترتيب، واتخذت كأساس للمقارنة بين المشروعات المتعاملة وغير المتعاملة مع الجمعيات الأهلية. أما صحيفة الاستقصاء الثانية والموجهة الى المشروعات غير المتعاملة مع الجمعيات، فقد تضمنت أسئلة يفرض التعرف على أسباب عدم لجوء تلك المشروعات إلى الجمعيات الأهلية وطبيعة المعوقات التي تواجهها، واختلافها من عدمه عن المتعاملين معها. بالإضافة إلى مقترحاتهم بشأن الخدمات المتوقعة أن تقدمها

الجمعيات للمشروعات الصغيرة .

هذا وقد مر إعداد صحيفتي الاستقصاء بالمراحل التالية :

١ - تحديد متغيرات الدراسة طبقاً لتساؤلات البحث وفروضه.

٢ - صياغة الأسئلة بما يحقق جمع البيانات المطلوبة.

٣ - إجراء اختبارات الصدق والثبات، وذلك من خلال عرض الصحيفة على خبراء متخصصين في هذا المجال (**).

٤ - التعرف على مدى سهولة ووضوح الأسئلة من خلال عرض الاستمارة على مجموعة من المستقصي منهم للتعرف على آرائهم في أسئلة الاستبيان.

ب - استخدام استقصاء الآراء عن طريق البريد الإلكتروني.

ج - المقابلات الشخصية المعمقة مع خبراء متخصصين في هذا المجال.

(٢) البيانات الثانوية : والتي تم الحصول عليها عن طريق :

- التقارير السنوية للجمعيات الأهلية.
- الإحصاءات الصادرة عن الجهاز المركز للتمهئة العامة والإحصاء.
- دليل المنظمات الحكومية وغير الحكومية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة.
- وزارة الشؤون الاجتماعية.
- بيان السجل التجاري بمجلس الوزراء.
- الأبحاث والمؤتمرات والندوات العلمية.

هذا وقد اعتمدت الباحثة على عدد من المؤشرات الكمية المستمدة من التقارير السنوية للجمعيات الأهلية الداعمة للمشروعات الصغيرة في الفترة من ١٩٩٧-٢٠٠٠ لدراسة التطور الذي طرأ على هذه المؤشرات كقياس مقارن Benchmarking سواء مع

(*) تم احتساب النسبة من عينة الدراسة حسب الفئات والإجمالي.

(**) مجموعة خبراء متخصصين :

- نجلة مرتجي، رئيس مركز المشروعات الصغيرة بجامعة حلوان.
- أحمد الجنيدى، مدير برامج التنمية الاجتماعية والاقتصادية بمؤسسة فريدريش إيرت الألمانية بالقاهرة.
- زهنى محمود ، مدير جمعية المبادرة (لدعم المشروعات الصغيرة بالجيزة) .
- هباب منحت، مدير مركز المعلومات بالاتحاد العام للجمعيات والمؤسسات الخاصة .

مثيلاتها من الجمعيات أو مع الجمعية ذاتها خلال نفس الفترة الزمنية ، ومن ثم اتخاذ الإجراءات التصحيحية لتحسين أدائها وتحديث دورها .
٥/٥ خصائص عينة الدراسة :

من خلال توافر مجموعتين من الأسئلة لتغطية الجوانب التالية :

الخصائص الديموجرافية لأصحاب المشروعات الصغيرة : مثل التوزيع العمري، النوع، المؤهل، مدى توافر خبرات سابقة في إدارة مشروعات مماثلة، مدى الاهتمام والتفرغ الكامل لإدارة المشروع الحالي كما يتضح من الجدول رقم (٣) الذي أوضحت نتائجه أن أهم ما يميز المستثمر الصغير هو أنه من الشباب خريجي الجامعات (الذكور)، محدودى الخبرات بالإضافة إلى التفرغ التام والكامل للمشروع.

جدول رقم (٣)

التوزيع التكرارى والنسب لبعض الخصائص الديموجرافية للمستثمر الصغير
موزعة حسب تعامله مع الجمعيات الأهلية

الخصائص	مشروعات متاملة مع جمعيات أهلية		مشروعات غير متاملة مع جمعيات أهلية	
	ك	%	ك	%
• العمر :				
أقل من ٢٠ سنة	-	-	١	٠,٨
٢٠-٣٠	٦	٣٦,١	٤٢	٣٥,٠
٣٠-٤٠	١٢	٥٢,٢	٦٨	٥٦,٧
٤٠-٤٩	٥	٢٦,٧	٩	٧,٥
• النوع :				
ذكور	١٢	٥٢,٢	٧٨	٦٥,٠
إناث	١١	٤٧,٨	٤٢	٣٥,٠
• المؤهل الدراسى :				
بدون مؤهل	-	-	١	٠,٨
أقل من ثانوية عامة	-	-	٩	٧,٥
ثانوية عامة وما فى مستواها	٢	٨,٧	١٣	١٠,٨
معاهد متوسطة	٧	٣٠,٤	٣٢	٢٦,٧
مؤهل جامعى وما فى مستواه	١٣	٥٦,٥	٦٢	٥١,٧
دراسات عليا	١	٤,٣	٣	٢,٥
• مدة تفرغ لهبة في إدارة مشروعات مماثلة				
لا توجد	٤	١٧,٤	٩	٧,٥
أقل من ٥ سنوات	١٨	٧٨,٣	٨٤	٧٠,٠
٥ - ١٠	١	٤,٣	١٤	١٢,٠
١٠ - ١٥	-	-	٣	٢,٥
• مدة التفرغ لإدارة المشروع متفرغ تماماً	٢٣	١٠٠	١١٣	٩٥,٠
لديه عمل آخر	-	-	٦	٥,٠
عمل آخر كل الوقت	-	-	١	١١,٧
عمل آخر بعض الوقت	-	-	٥	٨٣,٣

خصائص المشروع : وقد شملت هذه الأسئلة بعض الخصائص التى يمكن من خلالها عمل توصيف جيد للمشروع يحدد من خلاله الملامح الرئيسية للمشروع من حيث طبيعة نشاطه وعمره وشكله القانونى كما يتضح من الجدول رقم (٤) :

جدول رقم (٤)

التوزيع التكرارى والنسب لخصائص المشروع موزعة حسب تعامله مع الجمعيات الأهلية

البيان	مشروعات متاملة مع جمعيات أهلية		مشروعات غير متاملة مع جمعيات أهلية	
	ك	%	ك	%
• طبيعة المشروع				
صناعات تحويلية	١٠	٤٣,٥	٦١	٥٠,٨
التجارة والمطاعم والفنادق	٥	٢١,٧	٢٨	٢٣,٤
الخدمات العامة والشخصية	٨	٣٤,٨	٣٦	٢٥,٨
• الشكل القانونى للمشروع				
فردى	٩	٣٩,١	١٩	١٦,٠
تضامن	٥	٢١,٨	١٥	١٢,٦
- توصية بسيطة	٩	٣٩,١	٨٥	٧١,٤
• عمر المشروع				
صفر - ٦	٤	١٧,٤	٣٥	٢٩,٢
٦ - ١٠ فأكثر	٨	٣٤,٨	٧٩	٦٥,٨
١٠ فأكثر	١١	٤٨,٨	٦	٥,٠
• الوسط الحسابى، الانحراف المعياري	(٣,٩ ، ٩,٨)		(١,٧ ، ٦,٤)	
• % درجة ثقة المتوسط	(١١,٥ ، ٨,١)		(١,٨ ، ٦,١)	

أوضحت النتائج بالجدول السابق أن أهم المشروعات المستثمرة من قبل صفار المستثمرين هي الصناعات التحويلية مثل الملابس الجاهزة، المنتجات الخشبية، وأن معظم هذه المشروعات حديثة العهد بالرغم من تواجد الجمعيات الأهلية منذ زمن بعيد يصل إلى الستينيات، وأن الشكل القانونى المفضل لدى أصحاب المشروعات الصغيرة هو كل من (المشروع الفردى) والتوصية البسيطة .

١/٥ الأساليب الإحصائية المستخدمة :

لاختيار فروض الدراسة ثم الاستعانة بالأساليب الإحصائية التالية :

١/١/٥ الوسط الحسابى Mean، والانحراف المعياري Standard Deviation .

٢/١/٥ الجداول التكرارية والنسبية المزدوجة Cross tabs .

٣/١/٥ اختبار المتوسط (هو من الاختبارات المعلمية) الذى يفترض أن معلمة المجتمع المجهولة هي

المتوسط (μ) ولاختبار ما إذا كانت عينة الدراسة المختارة تكون ضمن هذا المجتمع، تم سحب عينة من المجتمع (ن) وتحسب المتوسط لهذه العينة وليكن من حيث أن تبين المجتمع غالباً ما يكون غير معلوم، لذا يتم تقدير هذا التباين من خلال العينة وقد وجد أن الإحصاءة Statistic

$$t = \frac{\bar{x} - \mu}{\frac{s}{\sqrt{n}}} \quad \text{ت (اختبار لعينة واحدة)}$$

توزع حسب توزيع ت وذلك بدرجات حرية (ن - ١) هذا عندما تكون $n > 30$ ومعتدلاً طبيعياً إذا كانت $n < 30$

٤/٦/٥ اختبار النسبة (من الاختبارات المعلمية)
بمسح عينة عشوائية بسيطة.

$$\chi^2 = \frac{b}{1}$$

$$\frac{1}{1-1/n}$$

حيث :
أ : هي النسبة في المجتمع
ب : هي النسبة في العينة
ن : هي حجم العينة

ص : هي Z لاختبار عينة واحدة

ويستخدم المعلومات من العينة وجداول التوزيع الطبيعي يمكننا التوصل إلى القرار المناسب .

٥/٦/٥ الاختبارات اللا معلمية (Non-Parametric tests)
اختبار مان - ويتني (٣٧) (Man-Whitney Test)
الذي يستخدم للمقارنة بين عينتين مستقلتين عندما تكون البيانات عددية بطبيعتها على أساس عمل ترتيب لجميع المشاهدات للعينتين وكأنها مجموعة واحدة، ثم دمج ترتيب العينتين والمقارنة بينهما، فإذا تفوقت إحداها عن الأخرى فإنه يرمز بذلك إلى تفوق معظم مشاهدات العينة عن الأخرى. ويتميز اختبار مان-ويتني بأنه يمكنه التعامل مع أحجام مختلفة للعينات. (صغيرة /متوسطة /كبيرة) ويتم اختياره عن طريق قيمة (Z) المعيارية التي ترتبط بالمساحة تحت المنحنى المعياري، ويتم قبول الفرض بدرجة ثقة ٩٥٪ إذا كان مستوى المعنوية المقابل لقيمة (Z) المحسوبة > 0.05 % .

٦/٦/٥ معامل ثبات ألفا لاختبار الثبات والمصدقية (٣٨) (Reliability Analysis-Alpha Scale)

يمرّف الثبات على أنه درجة التماسك بين مفردات المقياس، فالمقياس الثابت يعطى نفس النتائج إذا قاس نفس الشيء عدة مرات متتالية، ويستخدم لقياس مدى ثبات قائمة الاستقصاء (أداة البحث) في التحليل الإحصائي، وقد تم حساب معامل ثبات الفا واتضح أنه يبلغ ٠,٧٤٤، مما يدل على أن المقياس يتمتع بدرجة عالية من الثبات، حيث إنه من المتعارف عليه إحصائياً قبول معامل الفا إذا كانت قيمته ٧٠٪ أو أكثر.

٧/٥ حدود البحث :

تم إجراء هذا البحث في إطار الحدود التالية :

١/٧/٥ الحدود المكانيّة :

اقتصرت الدراسة على الجمعيات الأهلية الداعمة للمشروعات الصغيرة الموجودة بإقليم القاهرة الكبرى (القاهرة /الجيزة /القليوبية) حيث تستحوذ هذه المحافظات على أكبر عدد من الجمعيات والبالغ عددها ٧٤ جمعية من إجمالي عدد الجمعيات الأهلية في مصر وعددها ١١٨ جمعية حتى عام ٢٠٠٠ (*).

٢/٧/٥ الحدود الزمنية :

أ - تم تحديد المشروعات الصغيرة غير المتعاملة مع جمعيات أهلية وعدد ٤٠٩ وفقاً لآخر إحصاءات نشرت حتى عام ٢٠٠٠ (***) مع مراعاة كل من الحدود الزمنية التي تتمشى مع الفئة الأولى للمجتمع والحدود المكانية، والموضوعية للبحث، وذلك في ضوء معايير معينة تشترك فيها كل من فئتي الدراسة والتي سبق ذكرها في إطار مجتمع البحث.

ب - اقتصرت التحليل الكمي لمؤشرات أداء الجمعيات الأهلية على عدد ٤ جمعيات فقط (***). عرضت الباحثة نتائج مؤشراتهم كمثال بالدراسة الميدانية

(*) دليل المنظمات الحكومية وقهر الحكومية للمنشآت الصغيرة والمتوسطة في مصر، (المصادر من مؤسسة فريدريش إيبرت الألمانية بالتعاون مع اتحاد الصناعات المصرية) الطبعة الثانية : 2000.

(**) السجل التجاري للمنشآت الاقتصادية في مصر لتحديد الفئة الثانية لمجتمع البحث والمنشآت في المشروعات الصغيرة غير المتعاملة مع الجمعيات الأهلية محل البحث (طبقاً لآخر إحصائيات نشرت) لعام ٢٠٠٠

(***) واجهت الباحثة صعوبة بالغة في الحصول على البيانات الرقمية لبعض الجمعيات محل البحث حيث اعتبرتها بيانات سرية ولا يمكن التصريح بها .

لعام ٢٠٠٠ باعتبارها الحد الزمني للبحث ، وحتى يمكن قياس التطور المقارن لكل مؤشر على حدة فقد وجب الاستعانة بسنوات أخرى هي ٩٧ ، ٩٨ ، ٩٩ ، ٢٠٠٠ .

٣/٧/٥ الحدود الموضوعية :

١ - تمت عملية التقييم على أساس المقارنة بين المشروعات الصغيرة المتعاملة وغير المتعاملة مع جمعيات أهلية بناء على استجابات المستقصى منهم على الأسئلة المشتركة التي تضمنتها استمارات الاستقصاء كما سبق الإشارة إليه في أسلوب جمع البيانات . مع ملاحظة أن المقارنة اعتمدت على معايير حقيقية ملموسة على أرض الواقع تمثلت في وظائف المشروع وإدارته والذي بهما يتكون كيان المشروع الصغير، وأن أي دعم تقدمه الجمعيات الأهلية يجب أن يساعد هذا الكيان .

ب - ركزت الدراسة على المقارنة بين المشروعات المتعاملة وغير المتعاملة مع جمعيات أهلية بوجه عام دون التركيز على أنشطة معينة للأسباب التالية :

- إن المشروعات الصغيرة المتعاملة وغير المتعاملة مع الجمعيات الأهلية محل البحث، يتنوع نوع نشاطها كما يتضح من جدول (٢) .
- تم الاستعانة بالتقسيم المستخدم في بيانات السجل التجاري، إخضاع طبيعة المشروعات الصغيرة المتعاملة مع الجمعيات الأهلية لنفس التقسيم حتى يتحقق التجانس وتتم المقارنة بينهم.
- إن حصر الدراسة في نشاط معين لن يحقق الأهداف المرجوة من الدراسة ولن يتمشى مع موضوعها، ولا يعطى صورة كاملة للجمعيات محل البحث.

- إن تغطية كل الأنشطة المختلفة للمشروعات، يعطى ثراء لنتائج الدراسة.

الآن أن البحث اقتصر على ثلاث صناعات فقط باعتبارهم أهم المشروعات المستثمرة من قبل صغار المستثمرين وإنها حديثة العهد بالرغم من تواجد

الجمعيات الأهلية منذ الستينات هذه الصناعات هي :
١ - الصناعات التحويلية (الملابس الجاهزة، المنتجات الخشبية) .

٢ - التجارة والمطاعم والفنادق

٣ - الخدمات العامة والشخصية جدول (٤) .

٨/٥ اختبار فروض الدراسة :

١/٨/٥ نتائج صحة الفرض الأول للدراسة :

لإثبات صحة الفرض الأول للدراسة" : لا تلعب إدارة الجمعيات الأهلية دوراً فعالاً في مساعدة أصحاب المشروعات الصغيرة على ممارسة وظائف المشروع التالية : الإنتاج، الترويج، التوزيع، التسعير، الأفراد، مقارنة بالمشروعات الصغيرة غير المتعاملة مع الجمعيات الأهلية . " فقد تم استخدام كل من الجدول التكراري والنسبي المزدوج، واختبار مان-ويتني.

نتائج الوظيفة الأولى (الإنتاج)

باستقراء النتائج الموضحة بالجدول رقم (٥) يمكن الوصول للاستنتاجات التالية:

١ - إن مستوى المعنوية المقابل لقيمة (Z) المحسوبة أقل من ٠,٠٥ ، لمنصرى الإنتاج وهما التدريب على التصميم الجيد ٠,٠٤٤ ، والاتصال بالموردين الجادين ٠,٠٢٢ ، مما يؤكد على دلالتها، وأن هذه الاختلافات لصالح المشروعات غير المتعاملة مع الجمعيات الأهلية بالنسب الموضحة بالجدول.

٢ - إن مستوى المعنوية المقابل لقيمة (Z) المحسوبة كان أكبر من ٠,٠٥ ، لياقى عناصر الإنتاج وهى التدريب على التفليف المناسب للمنتج ٠,١٩٩ ، دراسة المنتجات النهائية وتقييم جودتها ٠,٩٧٢ ، والتدريب والتطوير المستمر ليناسب أذواق المستهلكين ٠,١٨٨ ، مما يؤكد على عدم دلالتها، وأن هناك احتياجاً كبيراً لدى فئتي الدراسة للعناصر السابقة وهذا يعنى ثبوت صحة هذه الوظيفة جزئياً :

جدول رقم (٥)

التوزيع التكرارى والنسبى واختيار مان - ويتنى لاستجابات أفراد العينة الخاصة بالوظيفة الأولى (الإنتاج)

مستوى الدلالة	Z المصوبة	مشروعات غير متاملة مع جميعات أهلية			مشروعات متاملة مع جميعات أهلية			الأمثلة
		محتاج بشدة	محتاج بعض الشيء	غير محتاج	محتاج بشدة	محتاج بعض الشيء	غير محتاج	
٠,٠٤ دالة عند مستوى ٠,٠٥	٢,١٥	٨٤	٦١	١٥	١١	٧	٥	١ - التدريب على التصميم الجدد ووضع المواصفات الفنية للمنتج أو الخدمة %
٠,١٦٩ غير دالة	١,٣٦٦	٧٠,٠	١٧,٥	١٢,٥	٤٧,٨	٣٠,٥	٦١,٧	٢ - التدريب على التشغيل المناسب للمنتج %
٠,١٢ دالة عند مستوى ٠,٠٥	٢,٣٩٠	٧٨	٣٦	١٦	١٢	٥	٦	٣ - الاتصال بالموردين الجانبين %
٠,١٧٢ غير دالة	٠,٠٣٤	٦٥,٠	٢١,٧	١٣,٣	٥٢,٢	٢١,٧	٣٦,١	٤ - دراسة المنتجات النهائية من المشروع الصغير وتقييم جودتها %
٠,١٨٨ غير دالة	١,٣٦٦	٦٠,٠	٣٦,٧	٨,٣	٣٤,٨	٤٧,٨	١٧,٤	٥ - التدريب للتطوير المستمر بحيث يناسب الزوايا المستلكنين %
		٥١,٧	٤٥,٨	٢,٥	٥٢,٥	٤٣,٥	٤,٣	
		٧٩	٣٦	٥	١٢	٩	٢	
		٦٥,٨	٣٠,٠	٤,٧	٥٢,٢	٣٩,١	٨,٧	

نتائج الوظيفة الثانية (الترويج)

باستقراء النتائج الموضحة بالجدول رقم (٦) يتضح أن :

١ - مستوى المعنوية المقابل لقيمة (Z) المحسوبة أقل من ٠,٠٥ لمناصر الترويج الآتية :

توفير معلومات عن سوق العمل (٠,٠١)
والاشتراك فى المعارض المحلية (٠,٠١)
التخطيط على المدى القصير والبعيد للتوسع

والتصدير (٠,٠١) معرفة أسواق وأذواق
المستهلكين (٠,٠١) واستكشاف الفرص
التسويقية محليا وخارجيا (٠,٠٥)
مما يؤكد على دلالتها وأن هذه الاختلافات بين
فئتي الدراسة لصالح المشروعات غير المتاملة
مع الجمعيات بالنسب الموضحة بالجدول .

جدول رقم (٦)

التوزيع التكرارى والنسبى واختبار مان- ويتنى لاستجابات أفراد العينة الخاصة بالوظيفة الثانية (الترويج)

مستوى الدلالة	Z المصوبة	مشروعات غير متاملة مع جميعات أهلية			مشروعات متاملة مع جميعات أهلية			الأسئلة
		احتاج بشدة	احتاج بعض الشيء	غير احتاج	احتاج بشدة	احتاج بعض الشيء	غير احتاج	
١- توفير معلومات عن سوق العمل مستوى ٠,٠١	٦,٠٨١	٩٣	٢٠	٧	٤	٨	١١	١ - توفير معلومات عن سوق العمل
		٧٧,٥	١٦,٧	٥,٨	١٧,٤	٣٤,٨	٤٧,٨	Z
٢- الاشتراك فى المعارض المحلية مستوى ٠,٠١	٤,٨٧٢	٩٨	٧	١٥	٧	٧	٩	٢ - الاشتراك فى المعارض المحلية
		٨١,٧	٥,٨	١٢,٥	٣٠,٤	٣٠,٤	٣٩,٧	Z
٣- الاشتراك فى المعارض الدولية غير دالة	١,٣٠٦	٨٠	٣	٣٧	١٨	٢	٣	٣ - الاشتراك فى المعارض الدولية
		٦٦,٧	٢,٥	٣٠,٨	٧٨,٣	٨,٧	١٣,٠	Z
٤- التخطيط على المدى القصير والطويل مستوى ٠,٠٠٩	٢,٦١١	٨٦	٢٩	٥	١٠	١١	٢	٤ - التخطيط على المدى القصير والطويل
		٧٩,٧	٢٤,١	٤,٢	٤٣,٥	٤٧,٨	٨,٧	Z
٥- المصارفة لأسواق وأتواق المستهلكين مستوى ٠,٠٠٣	٢,٩٧٢	٧٧	٣٢	١١	٨	٨	٧	٥ - المصارفة لأسواق وأتواق
		٦٤,٢	٣٦,٦	٩,٢	٣٤,٨	٣٤,٨	٣٠,٤	Z
٦- فتح أسواق خارجية لتصدير المنتجات مستوى ٠,٠١	١,٠٩٦	٧٧	٤	٣٩	١٧	٢	٤	٦ - فتح أسواق خارجية لتصدير
		٦٤,٢	٣,٣	٣٢,٥	٧٣,٩	٨,٧	١٧,٤	Z
٧- الاتصال برجال الأعمال وتشجيعهم على التعاون على المشروعات الصغيرة غير دالة	١,٤٥٩	١١٧	٢	١	٢١	٢	-	٧ - الاتصال برجال الأعمال وتشجيعهم على
		٩٧,٥	١,٧	٠,٨	٩١,٣	٨,٤	-	التعاون على المشروعات الصغيرة
٨- تقديم خدمات البريد الإلكتروني وتشجيع التجارة الإلكترونية للمشروع الصغير مستوى ٠,٠١	٠,٣٤٨	٥٨	٥٠	١٢	١٢	٩	٢	٨ - تقديم خدمات البريد الإلكتروني وتشجيع
		٤٨,٣	٤١,٧	١٠,٠	٥٢,٢	٣٩,١	٨,٧	Z
٩- تنظيم الزيارات الميدانية لوفود رجال الأعمال والخبراء الأجانب والمحليين مستوى ٠,٠١	١,١٠٨	٥٤	٢٦	٤٠	١٢	٧	٤	٩ - تنظيم الزيارات الميدانية لوفود رجال
		٤٥,٠	٢١,٧	٣٣,٣	٥٢,٢	٣٠,٤	١٧,٤	Z
١٠- استكشاف الفرص التسمويقية محلياً وخارجياً مستوى ٠,٠١٣	٢,٤٨٧	٩٤	٢٣	٣	١٢	١١	-	١٠ - استكشاف الفرص التسمويقية
		٧٨,٣	١٩,٢	٢,٥	٥٢,٢	٤٧,٨	-	Z

الميدانية لوفود رجال الأعمال والخبراء الأجانب والمحليين لزيادة المشروعات (٢٦٨) ، مما يؤكد على عدم دلالتهم وأن هذه العناصر تمثل مطلباً غاية فى الأهمية لكل من فئتي الدراسة بالنسب الموضحة بالجدول السابق، مما يعنى قبول صحة الوظيفة الثانية من الفرض الأول جزئياً.

٢ - مستوى المعنوية المقابل لقيمة (Z) المحسوبة كان أكثر من ٠,٠٥ لياقى عناصر الترويج (الاشتراك فى المعارض الدولية (١٩٢) وفتح أسواق خارجية لتصدير المنتجات (٢٧٣) ، الاتصال برجال الأعمال وتشجيعهم على التعاون مع المشروعات الصغيرة (١٤٥) ، تقديم خدمات البريد الإلكتروني (٢٧٨) ، تنظيم الزيارات

جدول رقم (٧)

التوزيع التكرارى والنسبى واختبار مان- ويتنى لاستجابات أفراد العينة الخاصة بالوظيفة الثالثة (التوزيع)

مستوى الدلالة	Z المصوبة	مشروعات غير متاملة مع جميعات أهلية			مشروعات متاملة مع جميعات أهلية			الأسئلة
		محتاج بشدة	محتاج بعض الشيء	غير محتاج	محتاج بشدة	محتاج بعض الشيء	غير محتاج	
١- توزيع منتجاتك أو خدماتك	٤,٩٧١	٧٩	٣٣	٨	٤	٩	١٠	Z
٢- إرشادك إلى المجتمعات الصناعية التى يمكن أن تستاجر منها مكاناً يصلح لورشة أو مصنع وذلك بتكلفة مناسبة	١,٠١٦	٦٥,٨	١٧,٥	١,٧	١٧,٤	٣٩,١	٤٣,٥	Z
٣- دراسة مصادر توزيع الإنتاج اللازمة للمشروعات الصغيرة	٠,٩٧٦	٥٣,٣	٣,٣	٤٣,٣	٤٣,٥	-	٥٦,٥	Z
		٦٥	٥٢	٣	١٠	١٢	١	
		٥٤,٢	٤٣,٣	٢,٥	٤٣,٥	٥٢,٢	٤,٣	

نتائج الوظيفة الرابعة (التفسير)

من الجدول رقم (٨) يمكننا رفض الوظيفة الرابعة من الفرض الأول حيث إن قيمة (Z) المحسوبة أقل من ٠,٠٥ لمتصرى التفسير وهما التحديث المستمر للسلعة والخدمة المقدمة ٠,٠١ ووضع السعر المناسب لمنافسة المنتجات الأخرى ٠,٠١ مما يؤكد على دلالتها، وأن هذه الاختلافات بين فئتي الدراسة لصالح المشروعات الصغيرة غير المتاملة مع الجمعيات الأهلية بالنسب الموضحة بالجدول.

نتائج الوظيفة الثالثة (التوزيع)

من الجدول رقم (٧) يتضح ثبوت صحة الوظيفة الثالثة من الفرض الأول جزئياً من حيث توجيه المستثمر الصغير إلى اختيار المكان المفضل الذى يلائم طبيعة المشروع والذي يعتبر نواة لعمل مستقبلي كبير حيث قيمة (Z) أكبر من ٠,٠٥ ، وكذلك دعم المشروع الصغير من خلال الاختيار الأمثل لمصادر توريد الخامات ومستلزمات الإنتاج للمشروعات، قيمة (Z) أكبر من ٠,٠٥ كما يمكننا رفض الوظيفة الثالثة من الفرض الأول من حيث دعم المشروع الصغير فى مجال توزيع المنتج أو الخدمة، قيمة (Z) أقل من ٠,٠٥.

جدول رقم (٨)

التوزيع التكرارى والنسبى واختبار مان- ويتنى لاستجابات أفراد العينة للوظيفة الرابعة (التفسير)

مستوى الدلالة	Z المصوبة	مشروعات غير متاملة مع جميعات أهلية			مشروعات متاملة مع جميعات أهلية			الأسئلة
		محتاج بشدة	محتاج بعض الشيء	غير محتاج	محتاج بشدة	محتاج بعض الشيء	غير محتاج	
١ - عمل تجديدات فى السلعة أو الخدمة التي تقدمها وحساب التكلفة والسعر المناسب فى ظل المنافسة	٤,٨٥٩	١٠٠	١٤	٦	٩	٥	٩	Z
٢ - التدريب المستمر لتفويض التكلفة ووضع السعر المناسب بحيث يمكن منافسة المنتجات الأخرى	٣,٦٢٤	٨٣,٣	١١,٧	٥,٠	٣٩,١	٢١,٨	٣٩,١	Z
		١١٣	٧	-	١٦	٧	-	
		٩٤,٢	٥,٨	-	٦٩,٦	٣٠,٤	-	

وستوالى استكمال هذه الدراسة فى العدد القادم

استراتيجية جديدة لتصدير

وتسويق المنتجات النسيجية في ظل تحديات اتفاقية الجات (*)

دكتور
مصطفى كمال طائيل

والتصدير ولذا فإنه يجب الإجابة على السؤالين
الآتيين :

- ١ - هل عملية تطور المنتجات في شركات الغزل والنسيج تتم بالشكل الذي يجعل هذه المنتجات تتواءم مع المتطلبات التصديرية المطلوبة في السوق العالمية ؟
- ٢ - ما هو المدخل التسويقي المناسب لعملية تطوير المنتجات النسيجية ، ومتوافقاً مع السياسات التسويقية المتكاملة والتي تهدف في المقام الأخير إلى تنمية الصادرات النسيجية في ظل تحديات الجات (منظمة التجارة العالمية متعددة الأطراف) ؟

ثانياً : أهداف البحث :-

يهدف البحث إلى :

- ١ - التعرف على طبيعة الظروف المحيطة بمستقبل الصناعة النسيجية في مصر ، من خلال الإلمام بهذه الظروف في شكل مقدم وبيان الوضع الحالي لهذه الصناعة والأوضاع الجديدة لتحرير التجارة في مجال المنتجات النسيجية في ظل اتفاقية الجات .

لقد عانت صناعة الغزل والنسيج في مصر خلال السنوات الأخيرة ، من عجزها عن السير مع ثورة التكنولوجيا الحديثة ، وعلى الرغم من هذه المعاناة فإن ربع صادرات مصر إلى العالم الخارجي تأتي من هذه الصناعة ، ولذا فإن هذه الصناعة التصديرية والهامة للاقتصاد القومي ، يلزمها الكثير لكي تعود للحياة من جديد في شكل مليارات من الجنيهات بالإضافة إلى عدد من السنوات لتحديثها ، وبذلك يتم إنقاذها وتجديدها وتأهيلها لتغطي معاناتها والوصول إلى أحدث ما وصلت إليه هذه الصناعة على المستوى العالمي ، ثم وضع تصور مستقبلي لهذه الصناعة وتدعيم دورها التصديري والتسويقي للوصول بها إلى المستوى العالمي وزيادة حصيلة البلاد من العملات الأجنبية وزيادة القيمة المضافة للاقتصاد القومي ، وفيما يلي بيان بمتطلبات البحث لبلوغ الأهداف التصديرية والتسويقية المطلوبة للصناعة النسيجية في مصر .

أولاً : مشكلة البحث :-

القصور الواضح في عمليات تطور المنتجات النسيجية في الشركات القائمة بالصناعة النسيجية في كل فروعها (القطنية - الألياف الصناعية - الصوف) مما يجعلها لا تؤدي الغرض منها ، وبالشكل الذي يؤثر على أداء المنتجات الحديثة خاصة في مجال التسويق

* تسمى الآن منظمة التجارة العالمية (World Trade Organization) WTO اعتباراً من أبريل ١٩٩٤ ميثم استعمال كلمة الجات في متن البحث كمرادف لمنظمة التجارة العالمية لسهولة الاستدلال .

٢ - التوصل إلى معالجة مشكلات ومعوقات صناعة وتسويق المنتجات النسيجية لمواجهة تحديات اتفاقية الجات .

٣ - التوصل إلى المدخل التصديري والتسويقي المناسب من خلال وضع استراتيجية جديدة للنهوض بتممية إدارات وتسويق المنتجات النسيجية ، بحيث تكون قادرة على مواجهة تحديات الجات (منظمة التجارة العالمية) .

ثالثاً : فروض البحث :-

سوف يتم التركيز في هذا البحث من أجل بيان ووضع استراتيجية جديدة لتصدير وتسويق المنتجات النسيجية في مصر في ظل تحديات اتفاقية الجات على ما يلي :-

١ - توضيح كامل لظروف الوضع الحالي للصناعات النسيجية في مصر ، والأسباب التي أدت إلى تراجع وضعها بالنسبة للاقتصاد المصري ، وتدنى صادراتها إلى العالم الخارجى.

ب - بيان وضع الصناعة النسيجية في مصر ، وإمكانات تصديرها إلى العالم الخارجى في ظل المراحل القادمة لاتفاقية الجات وتوضيح الموقف التنافسى لهذه الصناعة ، وصعوبة عدم تنفيذ قرارات أو تأجيل مراحل اتفاقية الجات .

ج - بيان العوامل التي تؤثر بصورة إيجابية على الصناعة النسيجية في مصر لمواجهة آثار اتفاقية الجات على الصناعة النسيجية في مصر لمواجهة آثار اتفاقية الجات .

د - وضع استراتيجية شاملة للنهوض بتممية صادرات وتسويق المنتجات النسيجية ، من خلال بيان المشكلات التي تواجه هذه الصناعة المقترحة وزيادة القدرة التنافسية في الأسواق العالمية لهذه الصناعة .

رابعاً : منهج البحث :-

١ - المنهج الوصفى :

والذى يهدف إلى جمع الحقائق والبيانات حول ظاهرة معينة وتحليل الحقائق أو البيانات تحليلاً دقيقاً وتفسيراً كافياً لاستخلاص الدلالات والنتائج من أجل الوصول إلى تميمات بشأن الموقف أو الظاهرة موضع الدراسة للاستفادة منها مستقبلاً .

٢ - المنهج التاريخى :-

حيث تم جمع المعلومات ورصد أحداثها التي وقعت في الفترة الماضية وتحليلها تحليلاً دقيقاً ، وتحديد الحقائق والقرائن التاريخية والربط المنطقي بين هذه الحقائق للوصول إلى نتائج عملية عن هذه الفترة والوقائع المحيطة بها ثم وضع التصور المستقبلى من خلال استقراء هذه القرائن والحقائق والخروج بالتوصيات المترتبة على هذا الاستقراء .

ويعد أن تم بيان مشكلة البحث وأهدافه والفروض التي سيقوم عليها ، والأسلوب المستخدم في البحث فإن الدراسة في هذا الموضوع سوف تتمحور حول ما يلي :-

أولاً : مستقبل صناعة المنتجات النسيجية في مصر
ثانياً : مشكلات ومعوقات صناعة المنتجات النسيجية في مصر .

ثالثاً : معالجة مشكلات ومعوقات صناعة وتسويق المنتجات النسيجية لمواجهة تحديات اتفاقية الجات .

رابعاً : وضع استراتيجية جديدة للنهوض بتممية صادرات وتسويق المنتجات النسيجية ، قادرة على مواجهة تحديات الجات (التجارة الدولية متعددة الأطراف) .

ولأغراض الدراسة ، سيتم توضيح هذه المحاور وفق الترتيب الذى سبق إبرازه آنفاً . وذلك على النحو التالى:

أولاً : مستقبل صناعة المنتجات النسيجية

في مصر :

أ - مقدمة :

تعد صناعة الغزل والنسيج في مصر من أهم الصناعات التي تمثل جانباً كبيراً من الاقتصاد المصري ، حيث تستحوذ هذه الصناعة على نحو مليون عامل ، أي ما يعادل ٢٠٪ من إجمالي القوى العاملة في القطاع الصناعي ، ويتوزعون بين ٣٠٠ ألف عامل في شركات قطاع الأعمال العام والباقي موزعون على شركات القطاع الخاص .

هذا وتتسم الصناعة النسيجية بأنها صناعة كثيفة العمالة مقارنة بالصناعات الأخرى ، ويرجع ذلك إلى عوامل متعلقة بتعدد مراحل الإنتاج ، وارتفاع معامل التشغيل في مقابل معامل رأس المال في أغلب الأحيان ، إلا أن هذا لا يمنع من كون التطور التكنولوجي (معامل رأس المال) المتمثل في الآلات والارتفاع الكبير في أسعارها ، قد ساهم في تحويل هذه الصناعة في السنوات الأخيرة إلى صناعة تتصف بكثافة استخدام رأس المال ، وارتفاع التكاليف والنفقات الاستثمارية .

وعلى الرغم من وجود مبادرات أولية لإنشاء هذه الصناعة في مصر إبان عهد محمد علي باشا ، من أجل تأمين حاجة الجيش المصري في ذلك العهد ، إلا أن البداية الحقيقية لقيام صناعة نسيجية في مصر ثابتة ومستقرة ، كانت في عام ١٩٢٧ والذي يوافق إنشاء مجموعة شركات بنك مصر للغزل والنسيج على أسس علمية واقتصادية ، ثم كانت الحرب العالمية الثانية في عام ١٩٣٩ هي نقطة الانطلاق والتحول لهذه الصناعة ، حيث قام بعض المستثمرين المصريين ، بالإضافة إلى مجموعة شركات بنك مصر ، بإنشاء عدة شركات للغزل والنسيج ، لتساهم في تحقيق

الاكتفاء الذاتي في المنتجات النسيجية ، حيث منعت الحرب وصول المنسوجات إلى مصر وبخاصة من بريطانيا ، والتي كانت تعد مصر من أهم أسواق صادراتها من المنسوجات عموماً (١) .

ومع حلول عام ١٩٦١ ، الذي تم فيه تأميم جميع شركات الغزل والنسيج القائمة ووضعها تحت إشراف الدولة ، ولم يستثن من التأميم إلا الشركات الصغيرة الحجم وذات الآلات بدائية التصنيع .

ب - تطور الصناعات النسيجية المصرية :

إن المتتبع لتطورات الصناعات النسيجية في مصر ، يتبين له أنها ما زالت من أهم الصناعات المصرية وإن لم تكن أهمها بإطلاق المعنى ، نظراً لكونها من الصناعات المتكاملة (٢) ، حيث تتم جميع مراحلها داخل مصر ، مما تحقق معه قيمة مضافة للاقتصاد القومي (٣) . هذا فضلاً عن حجم العمالة الكبير الذي تستحوذ عليه ، بالإضافة إلى حجم الاستثمارات في هذه الصناعة ، والتي تقدر حالياً بما يقرب من ٣٠ مليار جنيه مصري .

وقد انعكس هذا الوضع على أن تصبح الصناعات النسيجية والملابس الجاهزة إحدى ركائز الاقتصاد القومي من خلال البيانات التالية :

— يبلغ حجم الاستثمار في هذه الصناعة حوالي ٢٩ مليار جنيه مصري .

— يمثل إنتاجها حوالي ٢٥٪ من إجمالي المنتجات المصرية (بدون المنتجات البترولية) .

(١) المجالس القومية المتخصصة ، دراسة عن صناعة الغزل والنسيج والملابس وتطويعها ، القاهرة ، ديسمبر ١٩٩١ ، ص ١١٣

(٢) تشمل صناعات (الغزل والنسيج والتريكو ومعالجات كيميائية ، ملابس جاهزة) .

(٣) جدول رقم (١) تطور القيمة المضافة الصافية في الصناعة النسيجية ونسبتها إلى إجمالي قيمة الصناعات التحويلية

- يمثل حجم منشآتها نحو ٢٠٪ من إجمالى عدد منشآت الصناعات التحويلية (٥)
- تعد ثاني أكبر قطاع صناعى فى مصر بعد قطاع الصناعات الغذائية .
- يبلغ حجم العمالة بها ٢٠٪ من إجمالى القوى العاملة فى مصر (٥٥) .
- تبلغ قيمة صادراتها حوالى ٢٥٪ من إجمالى قيمة الصادرات المصرية .
- صناعة متكاملة الحلقات (غزل - نسيج - تريكو - معالجة كيميائية "أصباغ" - ملابس جاهزة)
- كما يمكن توزيع طاقاتها الانتاجية بين قطاع الأعمال العام والخاص والاستثمارى على النحو التالى (١) :
- قطاع الغزل : ٩٠٪ قطاع أعمال عام + ١٠٪ قطاع خاص واستثمارى .
- قطاع النسيج والتجهيز : ٦٠٪ قطاع أعمال عام + ٤٠٪ قطاع خاص واستثمارى .
- قطاع التريكو : ٤٠٪ قطاع أعمال عام + ٦٠٪ قطاع خاص واستثمارى .
- قطاع الملابس الجاهزة : ٢٠٪ قطاع أعمال عام + ٧٠٪ قطاع خاص واستثمارى .
- ولما كان من خلال البيانات السابقة قطاع الأعمال العام هو المسيطر على ٩٠٪ من إنتاج الغزل ، ٦٠٪ من انتاج المنسوجات والتجهيز ، فإن هذه الصناعة قد تأثرت بالظروف العامة التى تعرض لها الاقتصاد المصرى خلال فترة الستينات وحتى أواخر السبعينات من القرن الماضى ، لارتباط الصناعة عموما بالفكر السائد حينذاك، والذي كان يهتم فى المقام الأول بتوفير احتياجات المواطن محدود الدخل ، أى تلبية حاجة السوق المحلى . سواء من قبل وحدات القطاع العام أو منشآت القطاع الخاص - خاصة وأن هذه الفترة اتسمت بتقييد حرية الاستيراد حتى بداية

التسعينات ، فضلا عن المشاكل التى تعرض لها القطاع العام بصفة عامة من أعباء تمثلت فى زيادة العمالة وزيادة الأجور ، مما ترتب على ذلك فى النهاية إلى زيادة حجم الديون على شركات النسيج من جراء السحب على المكشوف .

وكان من محصلة هذه الأعباء والالتزامات ، أن فشلت بعض السياسات عن ملاحقة الصناعة النسيجية للتطور التكنولوجى الكبير الذى طرأ على هذه الصناعة عالميا ، خاصة فى مجال صناعة الألياف سواء قطنية او المخلوطة أو الصناعية .

ومع تبنى مصر لسياسة الإصلاح الاقتصادى فى عام ١٩٩١ ، والتى اشتملت على مجموعة من السياسات والإجراءات الاقتصادية ، هدفت إلى التحرير الاقتصادى للأسعار وصولا للأسعار الاقتصادية ، وكذا الانفتاح على العالم الخارجى ، إلا أنه قد نتج عن هذه السياسات والإجراءات بعض الآثار السلبية التى كان من شأنها إضعاف الميزة التنافسية للصناعات النسيجية فى مصر - والتى اكتسبتها فى ظل نظام كامل للحماية ويمكن بيان الأسباب التى أدت إلى هذا الوضع والمتمثلة فيما يلى (٢) :

- ١ - ارتفاع تكلفة القوى المحركة ومصرفوات التشغيل كانهكاس حقيقى لتحرير الأسعار ومدخلات الإنتاج (الغزل - القوى المحركة - الأجور) .

(٥) جدول رقم (٢) (تطور عدد منشآت الصناعة النسيجية وأهميتها النسبية إلى منشآت الصناعات التحويلية)

(٥٥) جدول رقم ٣ (تطور حجم العمالة والأجور فى صناعة الغزل والنسيج) .

(١) المصنوق الاجتماعى للتنمية ، ندوة دعم صناعة المنسوجات من منظور المشروعات الصغيرة والمتوسطة فى ضوء السماح بالاستيراد ، الاتجاهات الحديثة فى الصناعة والتجهيز ٢٠٠٢ ص ٢ .

(٢) البنك الأهلى المصرى إدارة البحوث الاقتصادية - النشرة الاقتصادية ، الصناعات النسيجية فى مصر ، المجلد (٥٠) ، العدد (٤) ، القاهرة ، ١٩٩٧ ، ص ١٤ .

٢ - اختلال الهياكل التموينية للعديد من شركات قطاع الأعمال العام وتحقيقتها لخسائر (١٠٠) .

٣ - ظهور برنامج الخصخصة لوحداث قطاع الأعمال العام فى مجال الصناعة النسيجية، بعد منتصف التسعينات مما أدى إلى توقف الاستثمارات الموجهة لتطوير أو إعادة تأهيل هذه الوحدات الإنتاجية والتي تمثل الشريان الرئيسى لهذه الصناعة .

٤ - ارتفاع قيمة المخزون السلى من قطاع الغزل والنسيج مما ألقى بعبء عنيف على عملية تصريف هذا المخزون .

٥ - وبجانب هذه الأسباب كان هناك العديد من المتغيرات الدولية التى أثرت بدورها على أوضاع هذه الصناعة ، وتتحصر فى الآتى :

● اختفاء الكيان الاقتصادى (الكوميون) ، والتي كانت تعتبر سوقا أساسية وتقليدية للمنتجات المصرية ، خاصة فى مجال صناعة الغزل بجميع أنواعها .

● ضخامة حجم المشروعات والاتجاه إلى الكيانات الكبيرة خاصة فى ظل التوجه نحو التكتلات الدولية (السوق الأوروبية المشتركة) على سبيل المثال .

● اتجاه الصناعات العالمية إلى الحصول على المكون المناسب بغض النظر عن المصدر (مثلا يحدث فى صناعة مدخلات الحاسبات الالية والبرمجيات).

● ارتفاع أجور العمالة فى الدول الصناعية الكبرى ، مما دفع أصحاب الشركات الصناعية الكبرى فى هذه الدول إلى التخلص من الصناعات كثيفة العمالة وتوجيهها إلى الدول الأقل نموا (دول جنوب شرق آسيا مثل ماليزيا ، أندونيسيا ، الفلبين ، تايلاند . . الخ).

ج - المراحل التدريجية لتحرير تجارة المنتجات النسيجية المصرية فى ظل اتفاقية الجات :

لقد جاء توقيع مصر على اتفاقية الجات عام ١٩٩٤ ، ليضع تحديا وعتيا جديدين على هذه الصناعة ، إذ إن نظام التجارة الدولية فى مجال المنتجات النسيجية كانت تحكمه قواعد بنود اتفاقية المنسوجات والتي تسمح بالقيود الكمية أو القيمة بهدف حماية الصناعة المحلية ، ومن الجدير بالذكر أن قيمة التجارة العالمية للمنسوجات تعادل من ٨ - ١٠٪ من إجمالى التجارة العالمية للسلع (١) .

هذا وقد تضمنت الوثيقة الختامية لجولة أوروغواي ، - اتفاقية خاصة بالمنسوجات - والتي كانت تسمح بالتطبيق التدريجى لبنود الاتفاقية وفقا لخطوات توفيقية متفق عليها على مدى عشر سنوات ، وينص الاتفاق على إدماج المنتجات التى يغطيها ملحق الاتفاق بما فيها المنتجات الخاضعة لقيود اتفاق الألياف المتعددة فى اتفاقية الجات على أربع مراحل وفق ما يلى (٢) :

المرحلة الأولى :

فى بداية يناير ١٩٩٥ ، أدمج فى اتفاقية الجات ١٩٩٤ ، منتجات تمثل مالا يقل عن ١٦٪ من إجمالى واردات عام ١٩٩٠ من المنتجات الخاصة بالمنسوجات والملابس (الواردة فى ملحق الاتفاقية وفقا لبنود

(١) زادت ديون قطاع الأعمال العام تجاه الجهاز المصرفى والتي تحت فى أغلب الأحيان عن زيادة المرتبات والأجور للعاملين فى هذا القطاع فضلا عن زيادة العوائد من مدخلات الإنتاج (المواد الخام) . وقد أدى هذا إلى بيع بعض الوحدات الفاسدة من هذا القطاع وإعادة هيكلته وينص ذلك من الجدول رقم (٤) الخاص بـ حصيلة بيع شركات الغزل والنسيج والملابس الجاهزة حتى ١ / ٧ / ١٩٩٨ .

(٢) البنك الأسمى المصرى إدارة البحوث الاقتصادية - مرجع سبق ذكره ص ١٥ .

(٣) جدول رقم ٥ (مراحل نمج تجارة المنسوجات والملابس فى الاتفاقيات متعددة الأطراف ضمن منظمة للتجارة العالمية (الجات سابقا) .

النظام المنسق لوضع السلع وترميزها) ولقد شملت المنتجات الواجب إدماجها ، تلك التي تنتمي إلى كل فئة من الفئات الأربع التالية :

١ - الخيوط المغزولة (الألياف).

٢ - الغزل .

٣ - المنتجات النسجية الجاهزة (الأقمشة).

٤ - الملابس .

المرحلة الثانية :

تطبق من أول يناير ٩٨ حيث يتم دمج مالا يقل عن ١٧٪ من إجمالي واردات الأعضاء في عام ٩٠ ، من المنتجات المشار إليها في الملحق ، على أن تشمل الفئات الأربع المتضمنة المرحلة الأولى .

المرحلة الثالثة :

اعتبارا من أول يناير عام ٢٠٠٢ ، يتم دمج مالا يقل عن ١٨٪ أخرى من إجمالي واردات عام ١٩٩٠ ، من المنتجات النسجية الواردة في الملحق الخاص بالاتفاقية بنفس القواعد السابقة للدمج الأول والثاني .

المرحلة الرابعة :

اعتبارا من أول يناير عام ٢٠٠٥ ، يتم دمج قطاعات المنسوجات والملابس بالكامل في اتفاقية جات ١٩٩٤ ، بحيث تكون جميع القيود المفروضة بموجب الاتفاق الحالي لاتفاقية المنسوجات والملابس قد أزيلت بالكامل .

تأثير تنفيذ اتفاقية منظمة التجارة العالمية (الجات) على تجارة المنسوجات والملابس الجاهزة :

إن تخفيضات التعريفات على المنسوجات والملابس قد تؤدي إلى زيادة الصادرات المصرية أكثر منها زيادة في الواردات ، ولذا فإن الاتفاقية سعت أيضا إلى معالجة معدلات نمو الحصص بالنسبة لهذا القطاع

(المنسوجات والملابس الجاهزة) ، ويتم هذا من ناحية ترتيبات الألياف المتعددة (MFA) ، ومن ناحية أخرى لتسهيل تكامل المنتجات في منظمة التجارة العالمية (Wto) (الجات) ، وهذا يعني زيادة نمو صادرات منتجات المنسوجات والملابس من الدول المقيدة بالحصص مثل مصر ، وانخفاض نصيب الصادرات بالنسبة للدول غير المقيدة بالحصص .

ومن المعروف أنه بمجرد دخول المنسوجات والملابس تحت رعاية منظمة التجارة العالمية (الجات) فإنها لن تكون عرضة لأي حصص ، وهذا ما سيؤدي بالتالي إلى تغيرات كبيرة محتملة في السوق العالمي للمنسوجات والملابس ، إلا أنه توجد صعوبة في قياس هذه التأثيرات على مصر ، ومن الصعب قياس الأثر على الدول النامية بعد إلغاء الحصص في عام ٢٠٠٥ ، لأن تلك التأثيرات غير مؤكدة بسبب أن السوق العالمي كان مقيداً بسنوات عديدة على الرغم من ذلك قد أوضح البعض أن الإلغاء الكلي للتعريفات والقيود سيضاعف صادرات الدول النامية إلى الدول الصناعية ذات المنافسة الأقل ، والتي ستخسر جزءا كبيرا من أسواقها ، بسبب زيادة معدلات نمو الحصص المتفق عليها بـ ١٦٪ سنويا خلال الفترة من ٢٠٠٢ إلى ٢٠٠٥ ، وعلى سبيل المثال : إذا كان معدل نمو الحصة الموجودة حاليا ٦٪ ، فإنه طبقا للاتفاقية سيكون معدل النمو ١٦٪ خلال الفترة الأولى (١٩٩٥ / ١٩٩٨) ، ٧٪ خلال الفترة الثانية ، ١١٪ خلال الفترة الثالثة مما يعني زيادة معروض التصدير من المنسوجات والملابس المصرية (١) .

(١) إبراهيم مسعد الأطروش ، صناعة المنسوجات ، والملابس الجاهزة ، في ظل اتفاقية الجات ، رسالة ماجستير غير منشورة ، كلية التجارة ، جامعة طنطا ، ٢٠٠٣ ، ص ١٥٧ .

ثانياً : مشكلات ومعوقات صناعة المنتجات النسيجية في مصر :

لقد قامت مصر بالفعل بتقديم قائمة البنود الخاصة بالمنسوجات التي يمكن تحريرها (بنسبة ١٦٪) كمرحلة أولى للدمج ، وذلك إلى جهاز مراقبة المنسوجات (وهو الجهاز المسند إليه الإشراف على تنفيذ بنود الاتفاق ، ويبحث جميع التدابير والإجراءات اللازمة في إطار منظمة التجارة العالمية) . إلا أنه عند بدء تطبيق المرحلة الثانية في مطلع عام ١٩٩٨ ، ظهرت معارضة قوية ومطالبة بتأجيل هذه المرحلة حتى موعد المرحلتين التاليتين (الثالثة والرابعة) نظراً لصعوبة الموقف التنافسي لصناعة الغزل والملابس الجاهزة في مصر ، وهذا الرأي قد دعمه أصحابه بالحجج التالية (١) :

- ١ - الارتفاع الكبير في أسعار القطن الخام (الزهر) نظراً لتحرير أسعاره ، مما يساعد على صعوبة الموقف التنافسي للصناعة النسيجية في مصر ، فضلاً عن ارتفاع أسعار فائدة تمويل هذه الصناعة مقارنة بالعديد من الدول المنافسة (الهند ، باكستان ، الصين)
- ٢ - إن الصناعات النسيجية محملة بأعباء كثيرة فهناك ١٤ نوعاً من الضرائب أو الرسوم مما يضيف أعباء عليها ويجعلها في النهاية في وضع غير تنافسي .
- ٣ - تحميل المعدات والآلات الرأسمالية بضريبة المبيعات ، ومواكبة ذلك بالارتفاع المتوالى في خدمات التشغيل والنقل (الحركة) .
- ٤ - زيادة المعروض في السوق من الأقمشة والملابس الجاهزة خاصة في ظل تزايد ظاهرة الأقمشة المهربة مما يؤدي في النهاية إلى زيادة أرصدة المخزون من هذه الصناعة .

- ٥ - ضخامة حجم المديونية الذي تعاني منه معظم الشركات في مجال الصناعة النسيجية ، مما يحدوا بها إلى اللجوء إلى السحب على المكشوف ، وعلى هذا فإن رفع الحظر في الوقت الحاضر سوف يؤدي إلى زيادة الخلل في هذه الشركات بما يصعب من عملية الخصخصة
- ٦ - تقادم الأصول الإنتاجية لدى معظم الشركات النسيجية ، مما يؤدي إلى تدنى في نوعية المنتج بالمقارنة بمثيله من المستورد .
- ٧ - عدم توافر الخبرات الفنية التسويقية اللازمة لتسويق المنتجات مما يؤدي إلى فقد ميزة توافر الأيدي العاملة في هذا المجال .
- ٨ - فقدان الصادرات المصرية لجزء من أسواقها الخارجية على أثر التحولات الكبيرة في بلدان الكتلة الشرقية (دول منظمة الكومكون سابقاً) ومناقضة العديد من دول جنوب شرق آسيا للمنتجات المصرية في هذه الأسواق ، بالإضافة إلى تواجدها بعض الصعوبات في العملية التصديرية نظراً لفرض بعض الدول لقيود جديدة ، فيما يتعلق بقواعد المنشأ أو توجيه الاتهام للصادرات المصرية بالإغراق (٥) في بعض الأسواق .

- (١) البنك الأهلي المصري إدارة البحوث الاقتصادية - مرجع سبق ذكره ص ١١٤ .
- (٥) تعتبر السلعة مفرقة إذا كان سعر تصديرها (تسليم المصنع) إلى الدولة المستوردة أقل من قيمتها العادية (في بلد المنشأ أو المصدر) ولقد تعرضت مصر لقضايا الإغراق من قبل الاتحاد الأوروبي ومن أشهر هذه القضايا :
- قضية الملاءات المصرية في نوفمبر ١٩٩٧ .
- قضية المنسوجات المصرية غير المنسوجة في أكتوبر ١٩٩٨ .
- راجع ذلك في ، البنك الأهلي المصري إدارة البحوث الاقتصادية - التشرة الاقتصادية ، الإغراق حجر عثرة تعوق تنامي الصادرات المصرية ، المجلد (٥١) ، العدد (١٣) ، ١٩٩٨ ص ٧ - ٨ .

٩ - عدم الاهتمام الكافي بالبحث العلمى ، فيما يختص بجانب المعالجات الكيميائية أو الميكانيكية الخاصة بالتجهيز النهائى .

١٠ - ارتفاع نسبة الفاقد ، وعدم الاستغلال الصحيح للطاقات المتاحة .

١١ - عدم تطوير الإنتاج المصرى بما يتناسب ورغبات ومتطلبات الأسواق الخارجية .

وعلى الرغم من أن الأسباب والمشكلات السابقة لها جذارتها وموضوعيتها ، إلا أن الواقع المعاش يثبت أن المنوط بهم الإشراف على صناعات نسجية فى مصر ، لم يستغلوا الفترة السابقة والتي تقدر بما يقرب من عشر سنوات فى إعادة هيكلة هذه الصناعة ، واتخاذ التدابير التي من شأنها تقوية وتحسين القدرة التنافسية والتسويقية لها فى الأسواق الخارجية ، بل تم الركون إلى إمكانية تأجيل فتح باب الاستيراد لفترة أخرى بدلا من العمل إلى الحلول القاطعة والبدء فى تنفيذها بصورة فعلية ، مع العلم أنه من الصعوبة الواضحة تأجيل فترات التنفيذ للعديد من الأسباب والتي من أهمها ما هوأت :

١ - إن مصر قد وقعت بالفعل على اتفاقية الجات ، ومن هنا وجب عليها الوفاء بالتزاماتها ، وترتيب البيت من الداخل ، ومواجهة المشكلات بصورة واقعية بدلا من تأجيلها .

٢ - إن كافة البدائل والتسهيلات التي أفردتها اتفاقية الجات . للتأجيل . لا تتوافر ووضع مصر فى الوقت الحاضر إذ لا يمكن

فرض نظام الحصص ، حيث إن ذلك لا يتم العمل به إلا بعد اتخاذ الخطوات التي تضمنها اتفاق الوقاية من حيث إثبات الضرر الناتج من زيادة الواردات بصورة غير طبيعية ، سواء مطلقة أو نسبية ، وهو ما لم يثبت حتى الآن بالنسبة لمصر .

٣ - إن التفاوض مع باقى الدول الأعضاء فى هذا المجال سوف يفتح الباب لباقى الدول الأعضاء لاتخاذ إجراءات مضادة لحماية مصالحها هى الأخرى .

٤ - إن فتح باب الاستيراد طبقا للتعهدات السابقة فى ظل اتخاذ العديد من الإجراءات اللازمة يؤكد على التزام مصر بالتمسك بتعهداتها الدولية ومدى حرصها على الاستمرار فى تنفيذ برنامج الإصلاح الاقتصادى ، خاصة وأن فتح باب الاستيراد التدريجى طبقا للتوقيتات والمواعيد المسبقة سوف يؤدي إلى زيادة المنافسة وإمكانية رفع الكفاءة الاقتصادية والانتاجية فى مجالى : تخصيص الموارد ، والوصول بالمنتج إلى مستويات مرتفعة بسعر تنافسى ، مما يمكن مصر من فتح أسواق خارجية وبالتالي زيادة حجم الصادرات وبيع للمستهلكين فى الداخل الحصول على منتجات ملائمة بأسعار مناسبة .

وسنوالى استكمال

هذا البحث فى العدد القادم

نماذج قياس وعاء الضريبة العامة على المبيعات

دكتور/ محمد عباس بدوي

أستاذ المحاسبة والضرائب - كلية التجارة - جامعة الإسكندرية

صميد كلية التجارة بدمنهـور (السابق)

حدودها دون أن تتداول داخل البلاد ، وقد يحدث ذلك بنقل تلك البضاعة من سفينة إلى أخرى في نفس الميناء أو ميناء آخر ، أو بإيداعها المخازن المعدة لذلك بالدائرة الجمركية حتى تصدر إلى الخارج .

ولما كانت البضاعة العابرة غير معدة أساساً للاستهلاك المحلي فإن المادة (٣/٧) قضت بعدم استحقاق الضريبة عليها شريطة أن يتم نقل هذه البضاعة باتباع الإجراءات والشروط والضمانات المعمول بها في شأن الضريبة الجمركية فيما يختص بالسلع الخاضعة للرقابة الجمركية (١).

وهو ما يعني أنه في حالة عدم اتباع الإجراءات أو توافر الاشتراطات والضمانات هذه ، أو طلب صاحب الشأن الإفراج عن البضاعة العابرة لسحبها داخل السوق المحلي دون تصديرها ، فإن الضريبة الجمركية تستحق عليها وكذلك الضريبة العامة على المبيعات ، وفي هذه الحالة يتم قياس الوعاء الخاضع للضريبة باستخدام النموذج رقم (٢) سالف الذكر ، حيث

(١) راجع هذه الإجراءات والشروط والضمانات في : فتحي مهدي السلام ، محمد عبدالرحمن ، التشريعات الجمركية في ضوء الفقه والقضاء ١٩٩١ ، ص ٢١٨ - ٢٢٠ .

استكملاً لما سبق نشره في العدد السابق

وباستقراء النصوص السابقة يمكن عرض أسس تحديد الوعاء بالنسبة للسلع المتداولة بالمناطق والمدن والأسواق الحرة سواء الواردة إليها أو الصادرة منها ، وذلك على النحو التالي :
(أ) السلع المستوردة من الخارج : وبعد تعريف السلع المستوردة وباستعراض المادة رقم (٧) ورقم (٨) من القانون ، والمادة (٥) من اللائحة التنفيذية للقانون المعاملة الضريبية لهذه السلع بالتفرق بين الحالات الآتية :

الحالة الأولى : وهي حالة السلع التي تقوم باستيرادها المشروعات العاملة في المناطق والمدن والأسواق الحرة لاستخدامها كمستلزمات إنتاج للنشاط المرخص به .
الحالة الثانية : وهي حالة السلع التي تقوم المشروعات العاملة في المناطق والمدن والأسواق الحرة باستيرادها من الخارج بفرض الاستهلاك أو بفرض الإيجار .

الحالة الثالثة : وهي حالة السلع العابرة ، وتتمثل هذه السلع في بضاعة ترد من الخارج إلى الدولة في مرحلة تبدأ وتنتهي خارج

(ب) السلع المشتراة من السوق المحلي :

ويقصد بها السلع التي تقوم المشروعات العاملة داخل المناطق والمدن والأسواق الحرة بشرائها من السوق المحلي لاستخدامها في مزاولتها نشاطها المرخص به داخل هذه المناطق ، ويتم معاملة هذه السلع لأغراض ضريبة المبيعات معاملة السلع المصدرة للخارج ، وذلك وفقاً لما تقتضيه المادة (٥/ثانياً) من اللائحة التنفيذية للقانون .

وعلى ذلك فإن الضريبة المستحقة على هذه السلع تعامل معاملة البضاعة المصدرة للخارج التي يتم معاملتها ضريبياً وفقاً لما تقتضيه المادة (١/٧) من القانون ، وذلك كما سنوضح فيما يلي :-

٢/٣ السلع الصادرة من المناطق والمدن والأسواق الحرة :

وتتمثل هذه السلع فيما تقوم المشروعات العاملة في المناطق والمدن والأسواق الحرة بتصديرها للخارج وكذلك ما تقوم ببيعه في السوق المحلي ، وتتم المعاملة الضريبية لكل من هذه السلع على النحو التالي :

(أ) السلع المصدرة للخارج :

ويقصد بها السلع التي يتم تصنيعها بمعرفة المشروعات العاملة داخل المناطق والمدن والأسواق الحرة في حدود ما رخص لهذه المشروعات .

تعامل ضريبياً نفس معاملة السلع المستوردة من الخارج .

الحالة الرابعة : وهي حالة السلع التي تخضع لنظام السماح المؤقت ، فإن هذه السلع عادة ما تكون مواد أولية يتم استيرادها من الخارج بغرض تصنيعها داخل البلاد ، أو سلع غير تامة الصنع لاستكمال تصنيعها ، أو سلع تامة الصنع لأجل إصلاحها داخل البلاد .

وهذه السلع يتم إعفاؤها مؤقتاً من الضرائب الجمركية وغيرها من الرسوم الأخرى بنص المادة رقم (١٨) من قانون الجمارك رقم (٩٦) لسنة ١٩٦٣ ، شريطة أن يقوم المستورد بإعادة تصديرها في صورتها الجديدة خلال سنة من تاريخ الاستيراد ، فإذا انقضت هذه المدة دون إتمام ذلك أصبحت الضرائب الجمركية المستحقة عليها واجبة الأداء .

هذا وتتم المعاملة الضريبية للسلع التي تخضع لنظام السماح المؤقت بالنسبة للضريبة العامة على المبيعات وفقاً لنص المادة (٤/٦) من قانون ضريبة المبيعات التي تقرر تطبيق القواعد المتعلقة بالأنظمة الجمركية الخاصة المنصوص عليها في قانون الجمارك ، وذلك بالنسبة للسلع المستوردة التي لم يرد نص في قانون ضريبة المبيعات يوضح أحكام معاملتها ضريبياً .

وعلى ذلك فإنه إذا لم تستوف الاشتراطات عليها ويتحدد دعاؤها بنفس النموذج رقم (٢) المستخدم لقياس وعاء السلعة المستوردة من الخارج .

بالرجوع إلى قانون الجمارك رقم (٦٦) لسنة ١٩٦٣ نجد أن المادة رقم (٥) منه تقضى بخضوع البضائع التى تخرج من الأراضى المضربة للضرائب الجمركية إلا ما ورد بشأنه نص خاص ، أى أن القاعدة العامة هى خضوع الصادرات للضريبة الجمركية باستثناء عدم خضوع بعض أنواع منها لهذه الضريبة وهى عشرة أصناف فقط وردت بالجدول (٢) فى التعريف الجمركية . حيث تخضع تسع منها لضريبة نوعية مفروضة على أساس الوزن القائم ، وتخضع سلعة واحدة فقط للضريبة على أساس نسبة مستوية من القيمة ، وبسبب الخلافات العديدة وما أثير من مشاكل مع المصدرين بشأن تحديد القيمة التى تخضع على أساسها هذه الأصناف للضريبة الجمركية ، أسندت وزارة الاقتصاد مهمة تحديد القيمة التى تفرض عليها الضريبة على الصادرات إلى مصلحة الجمارك ، التى أصدرت تعليماتها بقبول أسعار المصدر وفق الفواتير المقدمة منه .

أما فيما يخص الضريبة العامة على المبيعات فإن المادة (١/٧) تقضى بخضوع هذه السلع للضريبة بسعر (صفر) ، وهو ما يعنى أن هذه السلع تخضع لضريبة المبيعات أصلاً وغير معفاة منها ، ولذلك يستوجب الأمر تحديد وعاء الضريبة بالنسبة لهذه السلع على أن يكون سعر الضريبة عند ربطها هو (الصفر) لضمان عدم تحميلها بأى عبء ضريبي تحقيقاً لغاية المشرع

فى تشجيع الصادرات ، وذلك إلى جانب الميزة التى يمنحها المشرع للمكلف للتمتع بنظام خصم الضريبة الذى سيتم مناقشته فيما بعد . وعلى ذلك فإن وعاء الضريبة على السلع المصدرة للخارج يتم تحديده على أساس القيمة المحددة بفاتورة المصدر استرشاداً بما تقضى به تعليمات مصلحة الجمارك .

(ب) السلع المباعة داخل السوق المحلى :

ونقصد بها السلع التى تصنعها المشروعات العاملة فى المناطق والمدن والأسواق الحرة وتقوم ببيعها بالأسواق المحلية داخل البلاد ، وهو ما يعنى أنها تمثل سلماً مستوردة من المنطقة الحرة التى صنعتها إلى الجهة التى ستقوم ببيعها بالأسواق المحلية ، وقد أوضحت المادة (٢/٨) من القانون خضوع هذه السلع للضريبة ومعاملتها نفس معامل السلع المستوردة من الخارج عند سحبها للاستهلاك والاستعمال المحلى وقد أوضحت المادة (٦/سادساً) من اللائحة التنفيذية للقانون أن تحسب الضريبة على السلع المصنعة فى المناطق الحرة عند ورودها إلى داخل البلاد على أساس كامل قيمة السلعة مضافاً إليها الضريبة الجمركية المستحقة وغيرها من الضرائب والرسوم المفروضة ، وعلى ذلك يتم قياس وعاء الضريبة باستخدام نفس النموذج رقم (٢) الخاص بقياس وعاء الضريبة على السلع المستوردة من الخارج .

المبحث الثاني

أسس قياس وعاء ضريبة المبيعات على الخدمات بالرجوع إلى نص المادة رقم (١/١١) من القانون رقم ١١ لسنة ١٩٩١ الذى أوردناه فى بداية هذا الفصل ، يتضح أن وعاء الضريبة العامة على المبيعات بالنسبة للخدمات يتم تحديده على أساس القيمة الفعلية لما يؤدى من خدمات خاضعة للضريبة ، وقد أوضحت المادة (٦/أولاً ورابعاً وخامساً) من اللائحة التنفيذية للقانون أن القيمة الفعلية للخدمة المؤداة تتمثل فى إحدى قيمتين هما :

الأولى : القيمة المدفوعة فعلاً : وهى القيمة التى تم قياسها باستخدام طريقة التحديد الفعلى السابق عرضها عند مناقشة أساس القياس الفعلى لوعاء الضريبة على السلع ، وعلى ذلك فإن القيمة المدفوعة فعلاً هى تلك القيمة الثابتة بالفاتورة الضريبية التى حررها البائع المسجل إلى مشتر مستقل عنه والتى تشمل مقابل الخدمة دون أية ضرائب أو رسوم سيادية أخرى ، مع ملاحظة خصم الخصومات التجارية المتعارف عليها ، حتى تكون قيمة الخدمات هى القيمة المدفوعة فعلاً

الثانية : القيمة المقررة : وهى القيمة التى يتم قياسها باستخدام طريقة التحديد التقديرى التى عرضنا لها عند مناقشة أساس القياس الفعلى لوعاء الضريبة على السلع ، فبالنسبة للخدمات يكون لمصلحة الضرائب على

المبيعات الحق فى تقرير ثمن الخدمة بالسعر المقابل السائد فى السوق مع اتباع الإرشادات التى سبق عرضها عند مناقشة طريقة تحديد قيمة السلعة تقديرياً .

وتوضح منشورات مصلحة الضريبة على المبيعات كيفية تحديد الوعاء فى بعض أنشطة الخدمات .

فعلى سبيل المثال استقر رأى مصلحة الضرائب بالنسبة للخدمات التى تقدمها الفنادق على ما يلى (١) :

- ١ - ضريبة المبيعات تحصل على قيمة الفاتورة شاملة مقابل الخدمة ١٢ ٪ فقط .
 - ٢ - لا تحصل ضريبة المبيعات على رسم العملية وضريبة الملاهى .
 - ٣ - بقشيش الضريبة لا يخضع لضريبة المبيعات .
 - ٤ - إيجار الفيديو وأجهزة المرض ، وإيجار قاعة الحفلات يخضع مقابلها لضريبة المبيعات باعتبارها خدمات ضريبية .
 - ٥ - إيجار غرف النزلاء يخضع لضريبة المبيعات بعد إضافة مقابل الخدمة .
- وبشكل عام فإن ما يخضع لضريبة المبيعات هو كافة الخدمات التى تقدمها الفنادق .
- وعلى ذلك يمكن تحديد القيمة الواجب الإقرار عنها بالنسبة للخدمات بصفة عامة بالنموذج رقم (٢) التالى :

(١) انظر المنشور رقم (٤٤) لسنة ١٩٩١ الصادر من مصلحة الضرائب على المبيعات بتاريخ ١٩٩١/٧/٢٢ .

نموذج رقم (٣) قياس وعاء الضريبة للخدمات المحلية

قيمة الخدمة	xx
يضاف ما يلي:	
مقابل الخدمة (١)	xx
إجمالي قيمة الفاتورة (القيمة الشاملة)	xx
يستبعد (حسب الأحوال) ما يلي :	
رسوم البلدية	xx
رسوم المجلس المحلي	xx
رسم التنمية	xx
ضريبة الملاهي	xx
ضريبة الدمغة	xx
وعاء الضريبة .	(xx)
	xx

مثال رقم (٤) حالة تحديد وعاء الضريبة على خدمات مطية :
فيما يلي البيانات المستخرجة من سجلات إحدى شركات السياحة بالبواخر النيلية خلال شهر يناير ٢٠٠٢ : خدمات التسكين والإقامة على البواخر ٢٠٠٠ جنيه ، قيمة الوجبات ١٥٠٠٠ جنيه ، خدمة النقل ٣٠٠٠ جنيه ، خدمات أخرى ٢٠٠٠ جنيه ضريبة الدمغة ٢٠٠ جنيه ، فإذا كانت الشركة تضيف ١٢ ٪ مقابل الخدمة ، فإن وعاء الضريبة العامة على المبيعات يتحدد كالتالي :

جنيه	
خدمات تسكين وإقامة	٣٠٠٠٠
وجبات	١٥٠٠٠
خدمات النقل	٣٠٠٠
خدمات أخرى	٢٠٠٠
ضريبة الدمغة	-
	٥٠٠٠٠
١٢ ٪ مقابل الخدمة	٦٠٠٠
وعاء الضريبة	٥٦٠٠٠٠

هذا ولعله يكون مفيداً أن نلخص حالات قياس وعاء الضريبة العامة على المبيعات التي سبق

عرضها في هذا البحث ، وذلك على نحو ما هو مبين في الجدول التالي :

١ - السلع المصنعة محلياً :

وعاء الضريبة : (القيمة المدفوعة فعلاً ، القيمة البيعية الصافية) .

السند القانوني : المادة (١/٦) من القانون والمادة (٦/أولاً وخامساً) من اللائحة التنفيذية للقانون .

٢ - السلع المستوردة من الخارج :

وعاء الضريبة : القيمة سيف + الضرائب

الجمركية + الضرائب والرسوم الأخرى .
السند القانوني : المادة (٢/٦) والمادة (٢/١١) من القانون والمادة (٦/ثانياً وخامساً) من اللائحة التنفيذية للقانون .

٣ - السلع المتداولة بالمناطق الحرة :

١/٣ السلع الواردة للمناطق الحرة :
١/٣ (أ) السلع المستوردة من الخارج :
اللازمة لمزاولة النشاط المرخص به .

وعاء الضريبة : إعفاء ما عدا سيارات الركوب ، ويتحدد الوعاء بالنسبة لهذه السيارات القيمة سيف + الضرائب الجمركية + الضرائب والرسوم الأخرى .

(١) يختلف مفهوم قيمة الخدمة عن مقابل الخدمة ، حيث يقصد بقيمة الخدمة الإيراد الذي يتحقق من بيع الخدمة ، بينما يبد مقابل الخدمة نوعاً من أنواع التمويل لبعض تكاليف الخدمة الذي ينص القرار الوزاري رقم (٢٧) لسنة ١٩٨٢ بتوزيعه طبقاً لما يلي : ٨٠ ٪ من الحصيلة الكلية للمعاملين بالمنشأة وتوزع على أساس ٦٠ ٪ للمتعاملين اتصالاً مباشراً بالملاء أو النزلاء أو الرواد ، ١٥ ٪ للمعاملين غير المتعاملين مباشرة بالملاء ، ٥ ٪ حوافز للمستثمرين من جميع حالات المعاملين بالملاء

من اللائحة التنفيذية للقانون .

المادة (٤/٦) والمادة (٤/٦) من القانون
والمادة (٦/٦) ثانياً وسادساً) من اللائحة
التنفيذية للقانون .

١/٣ (ب) السلع المشتراة من السوق المحلي
للاستخدام في مشروعات المناطق الحرة :

وعاء الضريبة : تعامل معاملة البضائع
المصدرة للخارج ، حيث تخضع لضريبة
بسر (صفر) ، ويتحدد وعاؤها بقيمة
الفاتورة التي يعدها المصدر .

السند القانوني : المادة (٤/٧) من القانون
والمادة (٥/٥) ثانياً) من اللائحة التنفيذية
للقانون .

٢/٣ السلع الصادرة من المناطق الحرة :

وعاء الضريبة : تخضع لضريبة بسر
(صفر) ، ويتحدد وعاؤها بقيمة الفاتورة
التي يصدرها المصدر .

السند القانوني : المادة (١/٧) من القانون .
٢/٣ (أ) السلع المصدرة للخارج

٢/٣ (ب) السلع المباعة داخل السوق المحلي

وعاء الضريبة : القيمة سيف + الضرائب
الجمركية + الضرائب والرسوم الأخرى .

السند القانوني : المادة (٢/٨) والمادة
(٢/٦) ، والمادة (٢/١١) من القانون
والمادة (٦/٦) سادساً) من اللائحة
التنفيذية للقانون .

السند القانوني : المادة (٢/٦) والمادة
(٢/٧) والمادة (٢/١١) من القانون
(٦/٦) ثانياً وخامساً وسابعاً) من اللائحة
التنفيذية للقانون .

• بفرض الاستهلاك أو الإتجار داخل المناطق الحرة :

وعاء الضريبة : القيمة سيف فقط وفي
حالة خروجها إلى السوق المحلي داخل
البلاد يكون الوعاء هو الضرائب الجمركية
المستحقة فقط .

السند القانوني : المادة (٢/٦) والمادة
(٢/٨) والمادة (٢/١١) من القانون
(٥/٥) ثالثاً) والمادة (٦/٦) ثانياً) من اللائحة
التنفيذية للقانون .

• السلع العابرة .

وعاء الضريبة : لا تستحق عليها ضريبة
بشروط ، فإن لم تتوفر الشروط تستحق
الضريبة .

ويتحدد الوعاء بالقيمة سيف + الضرائب
الجمركية + الضرائب والرسوم الأخرى .

السند القانوني : المادة (٣/٧) والمادة
(٢/١١) من القانون .

• السلع الخاضعة لنظام السماح المؤقت :

وعاء الضريبة : لا تستحق عليها ضريبة
بشروط ، فإن لم تتوفر الشروط تستحق
الضريبة .

ويتحدد الوعاء بالقيمة سيف + الضرائب
الجمركية + الضرائب والرسوم الأخرى .

السند القانوني : المادة (٦/٦) ثانياً وسادساً)

ضريبة الأرباح التجارية وشركات الأموال

على نشاط المقاولات

الأستاذ/ عبدالله العادل

شريك بمكتب برائيس ووتر هاوس وكوبرز

فريد منصور وشركاه

محاسبون وخبراء ضرائب

وتكوين العقد وشروطه تنعكس فيما بعد على المعاملة المالية لتلك العقود ومن ثم المعاملات الضريبية ، فالشروط المالية في العقد تنعكس على السياسة المحاسبية المتبعة مما يؤثر بشكل كبير على الأثر الضريبي .

ومن أهم البنود التي يجب أن يتضمنها عقد المقابلة لفرض هذا المؤلف ما يلي :-

١ - صاحب المشروع أو جهة الإسناد ويمكن أن يكونا نفس الشخص أو شخصين مستقلين .

٢ - القائم بالأعمال أو المقاول .

٣ - تاريخ توقيع العقد وتاريخ بدء سريانه .

٤ - غرض العقد والأعمال التي يغطيها .

٥ - القيمة المالية للعقد وشروط السداد وقيمة الدفعة المقدمة وكيفية استهلاكها .

٦ - فترة ضمان الأعمال ونسبة التأمين المحتجز لضمان الأعمال .

٧ - المحتمل بالضرائب المختلفة التي تنشأ

نشاط المقاولات هو نشاط هام من الأنشطة الاقتصادية في جميع البلدان ، ولهذا النشاط طبيعة خاصة تميزه عن كافة الأنشطة الاقتصادية ، ويهمنا في هذا المقام أن نورد بعض التعاريف الهامة التي تساعدنا في استعراض المعاملة الضريبية لنشاط المقاولات لفرض ضريبة الأرباح التجارية وشركات الأموال .

١ - العقود :

يتميز هذا النشاط بأنه يعتمد بشكل كبير على تعاقدات قصيرة الأجل قد تصل إلى يوم أو عدة أيام وتعاقدات طويلة الأجل قد تمتد إلى عدة سنوات .

ونظراً لحجم الاستثمارات في هذه العقود فإن صياغتها من النواحي الفنية والقانونية والضريبية تعتبر حجر الوسيط بالنسبة لهذا النشاط مما حدا بالاتحاد الدولي للمهندسين الاستشاريين (FIDIC) إلى وضع نماذج يتم الاستعانة بها بين المتعاقدين .

بسبب هذا المقد .

٨ - الفترة الزمنية لأداء الأعمال وتاريخ تسليم
المقاوله .

٩ - المسؤولية القانونية للمقاول وجهة
الإسناد .

١٠ - القوة القاهرة .

١١ - جهات الفصل فى النزاعات سواء كانت
المحاكم المحلية أو التحكيم المحلى أو
التحكيم الدولى .

٢ - شهادة المهندس :

فى معظم عقود المقاولات يتم الاتفاق على
أن يلتزم المقاول بتنفيذ وإنجاز المقاوله طبقاً
للشروط المتفق عليها ويقوم المقاول بالتحاسب
واستلام مقابل الأعمال المنفذة من خلال
إصدار الفاتورة أو المستخلص (سيرد ذكرها
فيما بعد بشكل مفصل) .

ويتم الاتفاق على تحديد جهة معينة
كمهندس استشارى للمقاوله وهو إما أن يكون
مهندساً مستقلاً أو شركة أو مؤسسة
متخصصة فى هذا المجال أو يكون أحد
العاملين لدى صاحب الأعمال أو جهة الإسناد ،
ويكون دوره مراجعة ما تم تنفيذه من أعمال من
حيث الجودة والمواصفات ومطابقتها لما تم
الاتفاق عليه .

ويحق للمهندس الاستشارى أن يقوم برفض
جزء أو كل الأعمال المنفذة أو يطالب بإجراء
تعديلات أو إضافات للأعمال محل التحاسب .

ويقوم المهندس الاستشارى بإصدار شهادته

بحجم الأعمال المعتمدة من الأعمال التى تم
إنجازها ويتم ذلك بتوقيعه على المستخلص أو
بإصدار شهادة مستقلة بذلك ويطلق على تلك
المرحلة بشهادة المهندس .

٣ - المستخلصات :

يظهر مصطلح المستخلصات فى المقاولات
بصفة خاصة ويقصد به الفواتير أو المطالبات
التي يقدمها المقاول لجهة الإسناد فى مقابل
الأعمال التى تم إنجازها والمقابل المادى
المتفق عليه والمستحق الأداء للمقاول عن تلك
الأعمال .

ويتم تقديم المستخلصات لتغطى مراحل
الإنجاز مثل مرحلة تجهيز وإعداد الموقع
والتشهيل ومرحلة توريد الخامات ومرحلة
التركيبات أو إنجاز الطابق الأول ثم الطابق
الثانى وهكذا بالنسبة لمقاولات الإسكان أو
مراحل طول قطاع المقاولات مثل إنجاز كيلومتر
أو عدة كيلومترات فى مقاولات الطرق والكبارى
، ثم يتم فى النهاية تقديم المستخلصات
الخاصة بمرحلة إخلاء الموقع والتسليم النهائى
وهو ما يطلق عليه مستخلص ختامى الأعمال .

وقد يغطى المستخلص فترات زمنية (يومين
- شهرين - ربع سنوية إلخ) أو يغطى نسب
إتمام من حجم المقاوله مثل ١٠ % ، ٢٠ %
وهكذا ، ويجب على القارئ فهم كينونة
المستخلص وما يتضمن وسوف يترتب على ذلك
استيعاب المعاملة المحاسبية والضريبية بشكل
كبير ونظراً لأهمية المستخلص ومحتوياته فإننا
سوف نقوم بشرحهم تفصيلاً بعد عرض نموذج

لأحد المستخلصات .

وفيما يلي نورد نموذجاً لمستخلص يتم تقديمه على فترة زمنية شهرية :

اسم المقاول :

العنوان :

رقم السجل التجارى :

تاريخ المستخلص :

رقم الملف الضريبي :

رقم التسجيل الضريبي :

تاريخ المستخلص :

اسم المقالة أو صاحب المشروع
مستخلص أعمال عن (فترة) شهر

إجمالي الأعمال المنجزة حتى تاريخه XXX

(يضم) إجمالي الأعمال المنجزة حتى المستخلص السابق XXX

إجمالي الأعمال المنجزة عن فترة هذا المستخلص XXX

إجمالي الأعمال المعتمدة (من المهندس الاستشاري) XXX

(يضاف) ضريبة المبيعات XXX

يضمم النسخة المقدمة XXXX

.. ضمان الأعمال XXXX

.. تأميمات المقاولات (إن وجدت) XXXX

.. ضرائب الخصم من المنبع XXXX

إجمالي الخصم XXXXX

صافي قيمة المستخلص XXXXX

المدير المالي مدير المقالة تاريخ المستخلص

أ - النواحي الشكلية :

مثله مثل أى فاتورة يجب أن يتضمن المستخلص النواحي الشكلية اللازمة لصحته مثل اسم المقاول ومصدر المستخلص وعنوانه ورقم السجل التجارى والكيان القانوني للمقاول ورقم الملف الضريبي والبطاقة الضريبية فى مصلحة الضرائب العامة ورقم التسجيل الضريبي فى مصلحة الضرائب العامة على المبيعات ، كما يتضمن تاريخ المستخلص والفترة التى يغطيها ويختتم بتوقيع مصدر المستخلص وتوقيع المهندس .

ب - الأعمال المنجزة :

يقوم المقاول بتحديد حجم الأعمال المنجزة فى ضوء ما تم فعلاً من الأعمال المتعاقد عليها سواء كانت نسبة من إجمالي العقد أو إتمام مرحلة أو طوابق أو مسافات تم تنفيذها .

وعادة ما تصدر المستخلصات بشكل متجمع بحيث يتضمن أحدث مستخلص كافة الأعمال التى تمت منذ البدء فى تنفيذ المقالة حتى تاريخ المستخلص وهذه خاصية لا نجدها فى أية أنواع أخرى من الفواتير .

ونظراً لأن أحدث مستخلص يتضمن كافة الأعمال المنجزة فمن المنطقي والطبيعى أن يتم استنزال قيمة الأعمال التى تم التحاسب عنها حتى المستخلص السابق للمستخلص محل التحاسب .

كما يجب أن يتضمن المستخلص حجم

وفيما يلي نعرض شرحاً مفصلاً لأهم المفاهيم الواردة فى المستخلص والتى سوف تنعكس لاحقاً على السياسة المحاسبية والمعاملة الضريبية .

الأعمال التي تم مراجعتها واعتمادها من المهندس الاستشاري من واقع شهادة المهندسين .

ج - الدفعة المقدمة (Down Payment) :

نظراً لضخامة أعمال المقاولات وما تحتاجه من تدبير أموال واستثمارات للبدء في تنفيذ المقاولات فعادة ما يتم الاتفاق على التزام جهة الإسناد أو صاحب الأعمال بسداد نسبة من قيمة الأعمال المتفق عليها مقدماً تحت حساب المقاوله .

وغالباً ما تتراوح تلك النسبة بين ٥ و ٢٠ % من قيمة الأعمال المتفق عليها وقد يلتزم المقاول أمام صاحب الأعمال بإصدار خطاب ضمان يغطي قيمة الدفعة المقدمة .

وعند استصدار المستخلص عادة ما يتم استئزال نسبة من الدفعة المقدمة تعادل نسبة الأعمال التامة أو المنجزة حتى تاريخ المستخلص .

د - ضمان الأعمال والتأمين المحتجز (Retention) :

نظراً لضخامة المقاولات وتعقد العمليات الفنية في الأعمال المنفذة فإن مسؤولية المقاول لا تنتهي بتسليم المقاوله إلى جهة الإسناد مثله مثل التجار بائعي السلع وإنما تمتد تلك المسؤولية لفترات زمنية تختلف باختلاف حجم الأعمال ومدى تعقد العمليات الفنية ودقتها .

ويتم تحديد تلك المسؤولية في عقد

المقاوله بأن يلتزم المقاول بتعويض أو تعديل أو إصلاح أو صيانة الأعمال المنفذة لفترة زمنية غالباً ما تتراوح بين شهر وثلاث سنوات من تاريخ التسليم النهائي للمقاوله ، وهذه المسؤولية هي مسؤولية أدبية أو مهنية ويصاحبها مسؤولية مالية بأن يتم استقطاع نسبة معينة من مستحقات المقاول غالباً ما تتراوح بين ٢ ، ١٠ % كمقابل لضمان الأعمال وللصرف منها على الأعمال المنفذة خلال فترة ضمان الأعمال إذا ما استلزم الأمر ذلك .

ويتم صرف جزء أو كل تلك المبالغ عند انتهاء فترة ضمان الأعمال .

هـ - ضريبة المبيعات :

يلتزم المقاول بإضافة ضريبة المبيعات عن الأعمال المنجزة خلال فترة المستخلص وتحصيلها وتوريدها إلى مصلحة الضرائب العامة على المبيعات على النحو الوارد تفصيلاً في مكان آخر في هذا المؤلف .

و - تأمينات المقاولات :

لن نقوم في هذا المكان بالاستفاضة في تأمينات المقاولات حيث يتم تناولها في مقام آخر . وما يهمنا هنا إنه في حالة قيام صاحب الأعمال بالتعاسب عن المقاوله مع هيئة التأمينات الاجتماعية فإنه يجب أن يتم استئزال قيمة المقاوله من التأمينات الاجتماعية من مستحقات المقاول في المستخلص .

ز - ضرائب الخصم من المنبع :

تلتزم جهة الإسناد أن تقوم بخصم نسبة ١%

أو ضريبة الأعمال المنفذة تحت حساب ضريبة الأرباح التجارية أو ضريبة شركات الأموال حسب الأحوال وتقوم بسداد تلك المبالغ لحساب مأمورية الضرائب التابع لها المقاول وعادة ما يتم تنزيل تلك الضرائب بالمستخلص من مستحقات المقاول .

وتجدر الإشارة إلى أن تلك المبالغ لا تمثل ضريبة نهائية على المستخلصات وإنما هي مبالغ تخصم من المقاول وتسدّد لمصلحة الضرائب ويتم أخذها في الاعتبار عند إعداد الإقرار الضريبي السنوي بحيث يتم استئصال قيمة الضرائب المخصومة من المنيع من الضريبة المستحقة عن الإقرار .

الأشكال القانونية لنشاط المقاولات

والضرائب التي تخضع لها

يعتبر نشاط المقاولات من أنشطة الخدمات وإن تضمن في الكثير من العقود على عمليات توريد ، وعادة ما يتم تقديم خدمات المقاولات من خلال أشكال قانونية نرى من الأهمية بمكان عرضها في هذا المكان لتحديد المسؤول مديناً وقانونياً عن تنفيذ أعمال المقاولات وكذلك لتحديد الجهة التي يتم محاسبتها ضريبياً .

أولاً : شركات الأشخاص :

وهي الشركات التي يفلب عليها الطابع الشخصي ويرتبط أسماؤها بأسماء الأشخاص الذين يقومون بها ويكونون هم الظاهرون أمام

المجتمع وينظم تلك الأشكال قانون التجارة رقم ١٧ سنة ١٩٩٩ وتتضمن هذه الشركات الأشكال الآتية :-

١ - المنشأة الفردية :

هنا يكون المتعاقد على المقاوله شخصاً فرداً تتوافر له الخبرات العملية للقيام بأعمال المقاوله ويكون هو الشخص الظاهر الذي يتم إبرام التعاقد معه ويقوم بتنفيذ أو الإشراف على تنفيذ الأعمال ويكون المسؤول عن إصدار الفواتير والتسليم النهائي للمقاوله ويكون الملزم بالإقرار الضريبي عن تلك المقاوله والتعاسب عنها أمام مأمورية الضرائب التي يقع في دائرتها محل إقامته أو محل النشاط الرئيسي لأعماله ، ويخضع صاحب المنشأة الفردية للضريبة الموحدة عن أرباحه التجارية من نشاط المقاولات .

والجدير بالذكر أنه ليس هناك مانع من قيام صاحب المنشأة الفردية من استعمال بعض الأجراء أو العمال التابعين له في أداء الأعمال المتعاقد عليها ولكنه يظل هو المسؤول أولاً وأخيراً عن تلك الأعمال وعن سداد الضرائب المستحقة عليها .

٢ - شركات التضامن :

يمكن أن تضطلع بأداء المقاوله شركة تضامن وهي شركة أشخاص تتضمن أكثر من شريك متضامن يكون كل منهم مسؤولاً عن إبرام التعاقدات وتنفيذ الأعمال وتمثيل الشركة أمام الغير طبقاً لما يحدده عقد شركة التضامن ،

ويكون الشريك المتضامن مسئولاً مسئولية متكاملة غير محدودة عن أداء مسئوليات الشركة والتزاماتها و تمتد تلك المسئولية إلى الوفاء بديون الشركة من أمواله الشخصية ، ويتم إبرام التعاقد عن المقاوله باسم واحد أو أكثر من الشركاء المتضامين بصفته أو بصفتهم شركاء متضامين في الشركة وليس بصفتهم الشخصية ، ويلتزم كل من الشركاء المتضامين بالإقرار عن نصيبهم من أرباح شركة التضامن عن نشاط المقاولات ضمن إقرار الضريبة الموحدة الخاص بهم .

ويمكن للاعتبارات العملية إعداد قوائم مالية عن فترة المحاسبة الضريبية باسم الشركة ككل ويتم إرفاقها بإقرار الضريبة الموحدة الخاص بكل شريك متضامن على أن يتم فحص تلك القوائم بواسطة المأمورية المختصة وتحديد نصيب كل من الشركاء من الأرباح والضريبة المرتبطة بها (انظر نموذج إقرار الضريبة الموحدة عن نشاط المقاولات) ويتم استئصال نصيب الشريك من ضرائب خصم من المنيع من الضريبة المستحقة على أرباحه من شركة التضامن .

٣ - شركة التوصية البسيطة :

ويتضمن هذا الشكل من الأشكال القانونية التي يضطلع بنشاط المقاولات نوعان من الشركاء :-

أ - شركاء متضامين .

ب - شركاء موصين (صامتين)

ويكون الشركاء المتضامنون هم المسئولون عن إبرام العقود وتنفيذ الأعمال والوفاء بالالتزامات على النحو الوارد في (٢) عاليه . أما الشركاء الموصون فإنهم لا يقومون بأى دور في إدارة الشركة أو تنفيذ أعمالها وإنما يقتصر دورهم على الجانب التمويلي فقط ويكونون مسئولين فقط في حدود أموالهم المستثمرة في الشركة ولا تمتد المسئولية إلى أموالهم الشخصية .

وهذا القصور في المسئولية يجعل منهم شركاء خاملين كما يطلق عليهم شركاء نائمين أو صامتين .

ويلتزم الشركاء الموصون بتقديم إقرارات الضريبة الموحدة المتضمنين لنصيبهم من أرباح شركة التوصية البسيطة عن نشاط المقاولات على نفس النحو الوارد في (٢) عاليه مثلهم مثل الشركاء المتضامين ولكن بطبيعة الحال يكون الاختلاف في الملتمز بأداء الضريبة حيث يلتزم الشريك المتضامن المدير بتدبير الأموال من موارد الشركة لسداد الضريبة المستحقة على أرباح الشريك الموصى وإن ظل الشريك الموصى مسئولاً مسئولية شخصية عن تلك الضريبة .

ثانياً : شركات الأموال

لأهمية نشاط المقاولات والاستثمارات الضخمة التي تتم فيه عادة ما يتم تنفيذ العقود عن المشروعات الكبيرة وكذلك المشروعات

طويلة الأجل بواسطة كيانات كبيرة تأخذ شكل شركات الأموال حيث تتوافر بها الخبرات والكوادر الفنية والموارد المالية التي تمكنها من تنفيذ تلك التعاقدات وتحمل تبعات أو مسئوليات تنفيذ تلك الأعمال .

وتعتبر شركات الأموال الأشكال القانونية التي تنال القدر الكبير من الاحترام والتنظيم في القوانين المصرية بما فيها قانون الضرائب على الدخل وينظم تلك الأشكال قانون شركات رقم ١٥٩ لسنة ١٩٨١ .

وتتخصص شركات الأموال في الأشكال القانونية الآتية :

● الشركات المساهمة .

● الشركات ذات المسئولية المحدودة .

● شركات التوصية بالأسهم .

● الفروع الأجنبية .

الشركات المساهمة :

وهي تلك الشركات التي يتكون رأسمالها من أسهم ذات قيمة اسمية معينة ولا يقل رأس مال تلك الشركات عن مائتين وخمسين ألف جنيه مصري وتتسم تلك الشركات بانفصال الملكية عن الإدارة حيث يمتلكها حاملو الأسهم أما إدارتها فيختص بها مجلس إدارة يتم تكوينه بواسطة حاملو الأسهم .

ويكون مجلس الإدارة هو المسئول عن التعاقد وتنفيذ الأعمال والوفاء بكافة الالتزامات القانونية والعملية المرتبطة بأعمال المقاولات كما يلتزم مجلس الإدارة بإعداد

القوائم المالية المرتبطة بأنشطة الشركة وكذلك الإقرار الضريبي عنها باسم الشركة .

وتتخصص مسئولية حاملو الأسهم في قيمة الأسهم التي يمتلكونها ويكونون غير مسئولين عن أعمال الشركة ولا يمكن بحال من الأحوال امتداد المسئولية إلى أموالهم الشخصية الأخرى غير تلك التي قاموا باستثمارها في الشركة المساهمة .

وتخضع أرباح الشركات المساهمة للضريبة على أرباح شركات الأموال ويتم تقديم إقرار ضريبي سنوي (ما عدا بداية النشاط فيمكن أن يكون لأكثر من ١٢ شهرا) يتضمن أرباح الشركة ككل ويتم استئصال الاستقطاعات القانونية طبقاً لقانون الشركات وكذلك يتم إجراء بعض التعديلات الضريبية على ذلك الربح طبقاً لقانون الضرائب للوصول إلى الربح الضريبي الخاضع لضريبة أرباح شركات الأموال (انظر نموذج ضريبة أرباح شركات الأموال في المقاولات) .

الشركات ذات المسئولية المحدودة

الشركات ذات المسئولية المحدودة هي أحد أشكال شركات الأموال التي ينظمها قانون الشركات المصري ويتكون رأسمال تلك الشركات من حصص لا تقل عن خمسين ألف جنيه مصري وإذا زاد رأس المال عن مائتين وخمسين ألف جنيه فإنها تعامل نفس المعاملة القانونية لشركات المساهمة الواردة أعلاه . وتتسم تلك الشركات بانفصال الملكية عن

الإدارة حيث يملكها أصحاب الحصص ويختص بإدارتها مدير أو مديران يتم تعيينهم من قبل أصحاب الحصص كما يمكن أن يكون هناك مجلساً للرقابة على أعمال المديرين .

ويكون المدير أو المديرين هم المسؤولون عن إبرام تعاقدات المقاولات وتمثيل الشركة أمام الغير من حيث تنفيذ الأعمال والوفاء بالتزامات تلك الشركات .

وتعدد مسئولية أصحاب الحصص وتقتصر في الأموال التي قاموا باستثمارها في الشركة ولا يمكن بأي حال من الأحوال أن تمتد المسئولية إلى أموالهم الشخصية .

وتخضع أرباح الشركات ذات المسئولية المحدودة للضريبة على أرباح شركات الأموال من واقع إقرار ضريبي سنوي (ما عدا بداية النشاط أو انتهاء أعمال الشركة بالتصفية) يوضح أرباح المشروعات المختلفة ويتم إجراء بعض التعديلات على تلك الأرباح طبقاً لقانون الشركات وقانون الضرائب على الدخل للوصول لوعاء الضريبة على أرباح شركات الأموال .

شركات التوصية بالأسهم :

يتكون رأسمال تلك الشركات من حصص يمتلكها حاملو الحصص والذين تقتصر مسئولياتهم في أموالهم التي استثمروها في تلك الحصص ونصيب من رأس المال يمتلكه شريك أو أكثر من الأشخاص الطبيعيين كشريك أو شركاء متضامنين لذلك فإن هذا

النوع من الشركاء هو خليط من شركات الأشخاص وشركات الأموال ، وهذا النوع قليل بل نادر الوجود في الاقتصاد المصري .

ويتشابه هذا النوع مع الشركات ذات المسئولية المحدودة من حيث الأحكام والإجراءات القانونية حيث ينظمها القانون ١٥٩ لسنة ١٩٨١ بالرغم من أنها تقال قدراً يسيراً من التنظيم في القانون التجاري وخاصة ما يختص بالشريك أو الشركاء المتضامنين .

وتتحدد مسئولية أصحاب الأسهم في قيمة أموالهم المستثمرة في رأس المال ولا تمتد المسئولية إلى أبعد من ذلك ، أما الشريك أو الشركاء المتضامنون فإن المسئولية تمتد إلى أموالهم الشخصية .

وتلتزم الشركة ذات التوصية بالأسهم بإعداد إقرار ضريبي سنوي (ما عدا بداية النشاط والتصفية) يتضمن أرباحها عن كافة عقود المقاولات ويتم تحديد نصيب المساهمين والمتضامنين من الأرباح فيتم سداد ضريبة أرباح شركات الأموال عن نصيب المساهمين والضريبة الموحدة على الأرباح التجارية للشركاء المتضامنين وتتعدد الإقرارات بتعدد الشركاء المتضامنين .

الفروع الأجنبية :

ينفرد نشاط المقاولات بهذا النوع من الأشكال القانونية حيث إن قانون التجارة يحتم على الشركات الأجنبية تنفيذ تعاقداتها من أعمال تتم في مصر من خلال فروع لهذه

الشركات يتم إنشاؤها وتسجيلها طبقاً لقانون التجارة وقانون الشركات .

كما إنه من الناحية العملية وطبقاً لقانون التجارة لا يمكن تسجيل فرع لإحدى الشركات الأجنبية إلا في وجود تماقد مبرم بين إحدى الجهات المصرية والشركة الأجنبية .

ويتم تسجيل تلك الفروع برأسمال بسيط لا يقل عن خمسة آلاف جنيه ولكنها تعتبر قانوناً امتداداً للشركات الأجنبية وتأخذ نفس اسمها مع وضع عبارة "فرع أجنبى" بجانبها .

وعادة ما يدير الفرع الأجنبى مدير أو مديران يتم تعيينهم من قبل المركز الرئيسى للشركة الأجنبية ، ويلتزم الفرع الأجنبى بالقيام بأعمال المقاولات طبقاً للمواصفات والاشتراطات الواردة فى عقد المقاوله المبرم مع المركز الرئيسى كما يقوم بإصدار الفواتير والمستخلصات وتحصيل إيرادات المقاولات ويقوم بتحويل الأرباح إلى المركز الرئيسى بعد إعداد القوائم المالية واعتمادها من مراقب حسابات معتمد .

ويلتزم الفرع الأجنبى بإعداد إقرار ضريبى سنوى (ماعدا بداية النشاط) يتضمن أرباحه من كافة المشروعات والضريبة المستحقة عليه كضريبة أرباح شركات الأموال .

وتتفرد الفروع الأجنبية بإمكانية تحملها بنصيب من مصروفات المركز الرئيسى ويتم اعتماد تلك التكاليف بما لا يجاوز ٧٪ من الإيرادات الإجمالية للفرع ضمن التكاليف

الواجبة الخصم من الضريبة على أرباح شركات الأموال على المقاولات .

ثالثاً : شركات الواقع

(Joint Ventures)

يكثر وجود هذا النوع من الشركات فى نشاط المقاولات وكما يتضح من اسمها فإنها شركات استمدت وجودها من الواقع نتيجة لاتفاق طرفين أو أكثر على تنفيذ مشروع أو مقاوله معينة وقد يختلف أو يتفق الشكل القانونى للأطراف ولكن كل منهم لا يخرج عن الأشكال القانونية المذكورة فى أولاً وثانياً عالياً ، ولا يوجد تنظيم قانونى لشركات الواقع .

وقد يوضح عقد المقاوله الأطراف الداخلة فى العقد كمقاولين منفصلين وينص على نصيب كل منهم من العقد كنسبة مئوية من إجمالى قيمة العقد أو يفصل ما يخص كل طرف من أعمال المقاوله وكيفية إصدار الفواتير (المستخلصات) الخاصة بأعماله .

أو قد يكون الطرف المنفذ للعقد هو طرفاً وحيداً يأخذ شكل شركات الخاصة فيكون الملتزم أمام صاحب الأعمال بكافة بنود التعاقد والمسئول عن تنفيذ الأعمال وإصدار الفواتير ويتخذ اسمه من اسم المشروع أو أسماء أطرافه ويكون الظاهر هنا هو شركة المحاصة وليس الشركاء الداخلين فى شركة المحاصة .

ويتم التعامل مع شركة الواقع (Joint venture) مثل شركات المحاصة بحيث يكون المسئول هو الشريك أو الشركاء الظاهرين فى المشروع ويلتزم هذا الشريك بإمساك حسابات

● إقرار ضريبة أرباح شركات الأموال .

أولاً : إقرار الضريبة الموحدة :

○ الفترة التي يغطيها الإقرار :

يلتزم بتقديم هذا الإقرار الأشخاص الطبيعيون عن أرباحهم عن فترة زمنية محددة وهى عادة عن سنة مالية لا تزيد عن اثني عشر شهراً ما عدا بداية النشاط بحيث يمكن تقديم الإقرار عن مدة أو أكثر من اثني عشر شهراً ولا تزيد عن أربعة وعشرين شهراً .

وكذلك يتم تقديم الإقرار عن فترة تقل عن اثني عشر شهراً في حالة التوقف عن النشاط خلال السنة المالية فيتم إعداد الإقرار عن الفترة من بداية السنة المالية إلى تاريخ التوقف .

ويمكن أن يتضمن الإقرار أرباحاً أخرى مثل إيرادات الثروة العقارية أو أرباح المهن الحرة بجانب الأرباح التجارية من نشاط المقاولات .

○ موعد تقديم الإقرار :

ويتم تقديم الإقرار في الفترة من أول يناير حتى آخر مارس من كل عام عن فترة الاثني عشر شهراً السابقة لشهر يناير أو عن أية سنة مالية تنتهي خلال تلك الفترة .

وبالرغم من إمكانية أن يتم تقديم الإقرار عن مدة عقد أو مشروع معين تزيد مدة تنفيذه عن سنة مالية واحدة إلا أنه يجب تقسيم مدة العقد إلى سنوات مالية عند تطبيق أسعار الضريبة الموحدة على دخل الأشخاص

المشروع وإدارته وإعداد القوائم المالية التي توضع نصيب الشركاء الظاهرين وهنا يقوم كل من الشركاء بإدراج نصيبه من أرباح شركة الواقع ضمن إقراره الضريبي السنوي والخضوع للضريبة التي يخضع لها سواء كانت الضريبة الموحدة على دخل الأشخاص الطبيعيين أو ضريبة أرباح شركات الأموال .

الإقرارات الضريبية

عن أرباح نشاط المقاولات

وسعر الضريبة .

يلتزم القائم بالمقاوله بإعداد إقرار ضريبي يتضمن أرباح العقد أو العقود التي قام بتنفيذها خلال فترة زمنية معينة (عادة ما تكون سنة مالية) ويقوم باحتساب الضريبة المستحقة على أرباحه وسدادها في المواعيد القانونية التالية ذكرها بعد استئصال ما سبق خصمه من المنع بواسطة أصحاب الأعمال .

وفيما يلي نستعرض أنواع الإقرارات التي يتم تقديمها عن نشاط المقاولات والمواعيد القانونية لتقديم تلك الإقرارات ونستبعضهم بنموذج لتلك الإقرارات .

أنواع الإقرارات :

تختلف الإقرارات باختلاف الأشكال القانونية للقائم بأعمال المقاوله وهى لا تخرج عن نوعين :

● إقرار الضريبة الموحدة على دخل الأشخاص الطبيعيين من الأرباح التجارية والصناعية .

الطبيعيين نظراً لأن سعر الضريبة تصاعدي
عن كل سنة ضريبية .
○ الملترزم بتقديمه .

ويلتزم بتقديم هذا النوع من الإقرارات ما
يلي :-

- ١ - الممول الفرد الذي يقوم بأداء المقاولات
منفرداً من خلال منشأة فردية .
- ٢ - الشريك المتضامن عن حصته في شركة
التضامن أو شركة التوصية بالأسهم .
- ٣ - الشريك المتضامن عن حصة الشريك
الموصى في شركات التوصية البسيطة .
- ٤ - الشريك الظاهر في شركات الواقع عن
حصته في هذه الشركة عندما يكون
الشريك من الأشخاص الطبيعيين .

○ الجهة التي يقدم إليها :

يتم تقديم إقرار الضريبة الموحدة على
نشاط المقاولات إلى مأمورية الضرائب
المختصة التي يقع في دائرتها محل سكن
المول أو محل ممارسة النشاط أو محل مركز
النشاط الرئيسي للممول (وذلك في حالة تعدد
مراكز نشاط الممول) على الترتيب .

وفي حالة تعدد مصادر الإيراد بالنسبة
للممول فإنه يتم فحص القوائم المالية بواسطة
المأمورية التي يقع في دائرتها المركز الرئيسي
على أن تقوم المأمورية بإخطار المأموريات
الأخرى بإتمام الفحص حتى تقوم تلك
المأموريات الأخرى بمتابعة إجراءات الأخطار
والربط الضريبي كل فيما يخصه .

○ سعر الضريبة .

سعر الضريبة الموحدة على الأرباح التجارية
الواجبة التطبيق هو كما يلي :

من ٢٥٠٠ جنيه حتى ٢٥٠٠ جنيه ٢٠ %

من ٢٥٠٠ جنيه حتى ٧٠٠٠ جنيه ٢٧ %

من ٧٠٠٠ جنيه حتى ١٦٠٠٠ جنيه ٣٥ %

أكثر من ١٦٠٠٠ جنيه ٤٠ %

ويتم احتساب رسم تنمية موارد الدولة بواقع ٢ %
على وعاء الضريبة التي يزيد عن ١٨٠٠٠ جنيه
سنوياً .

ثانياً : إقرار الضريبة على أرباح شركات
الأموال :

يلتزم بتقديم هذا الإقرار المديرون في
شركات ذات المسؤولية المحدودة وشركات
التوصية بالأسهم والفروع الأجنبية ومجلس
الإدارة في الشركات المساهمة .

○ الفترة التي يغطيها الإقرار :

يتم تقديم هذا الإقرار عن سنة مالية لا
تزيد عن اثني عشر شهراً ما عدا بداية النشاط
بحيث أن تزيد المدة إلى ثلاثة وعشرين شهراً
وكذلك عند التوقف عن النشاط يتم تقديم
الإقرار عن فترة زمنية تقل عن اثني عشر
شهراً تبدأ ببداية السنة المالية وتنتهي بتاريخ
التوقف عن النشاط .

سنوياً استكمال هذا البحث

في العدد القادم

وناقشنا فيه المفهوم والآليات وبقيت لنا كلمة بشأن الآليات كما تبقى لنا عنصر المحددات .

أما من حيث الكلمة التي عن « الآليات » فإنها تتعلق بأسلوب المتابعة المستتيرة والتي نود التأكيد عليها فهي أن الأسلوب الذي تتم به ومن خلاله المتابعة هو الركن الأهم في فاعليتها ... والأسلوب هنا يجب أن يستند إلى أربعة مقومات جوهرية هي « الفهم » و « المرونة » و « سرعة الاستجابة » و « القدرة على التصحيح »

أما الفهم فهو عنصر لازم لمن يقوم بالمتابعة ولمن يكون أدائه محل المتابعة وهذا يعني وجود مؤشرات متفق عليها وصحيحة ، يتم وفقاً لها قياس النجاح أو الفشل تكون مفهومة من الطرف الذي يتابع ومن الطرف الذي تتم متابعته ... ولقد تعمدنا هنا استخدام كلمة مفهومة وليست معروفة فالفهم يجب أن يستند إلى معرفة مستتيرة ومدققة كما يجب أن يستند إلى إدراك ما يجب اتخاذ من إجراءات في ضوء تلك المعرفة ... أي أن الفهم معرفة + ما ذكرناه .

أما المرونة فإنها عنصر لازم لمواجهة المستجدات التي تطرأ أثناء التنفيذ وتتطلب التدخل لتحقيق النتائج المرجوة أو التدابير اللازمة مثل إضافة عاملين بمواصفات ومهارات غير متاحة في فريق العمل أو استبعاد آخرين لتأثيرهم السلبي أو غير ذلك من المتطلبات .

وبالنسبة لسرعة الاستجابة : فإنها تعني القدرة على الحركة في ضوء نتائج الأداء ... هي الوقت المناسب فليس هناك معنى من متابعة مباراة بعد أن يكون الحكم قد أطلق صفارة النهاية وسرعة الاستجابة

مثال المتابعة المستتيرة

د/ محمد الباز

لو أردنا اختصار أسباب النجاح أو الفشل في كلمة واحدة فلن نجد أصبغ من كلمة « المتابعة » بفاعليتها نكتشف أين نحن ماضون وعلى أي درب سائرون وأية نتائج نحقق محققون ... إنها شمس كاشفة ونور هادي ، بها نرى الطريق ونستطيع العودة إليه إذا ضلنا خطانا ... بها نرى الأشياء كما هي فنستطيع أن نضعها على الصورة التي نريد أن نراها عليها ... إنها الفرق بين الوهم والحقيقة .

إما بضعف « المتابعة » أو غيابها فإن الظلام يخفي كل شيء حتى يوقظنا الوقوع في حفرة أو الاصطدام بحائط ... والمتابعة هي هذا كله وأكثر منه ... لأن لها أيضاً تأثيراً سيكولوجياً ونفسياً مهماً يشعر العاملين معنا بالجدية والأهمية التي يجب أن تأخذ بها الإدارة الأمور .

على أن المتابعة لا يمكن أن تكون مجرد وضع نظام وإجراءات وهيكل على الأوراق إنها ممارسة يومية حية بوعي واستتارة ... والمتابعة ليست فعلة وليست مجرد تقارير تكتب يكتنحها الواقع ... كما أن المتابعة ليست ولن تكون أداة عقاب أو أبهة إشراف ومريسة إنها مثلك تحدثنا عنه يتألف من مفهوم وآليات ومحددات .

تستلزم مهارة من القائمين بالمتابعة ، والمهارة لا تعنى الاندفاع كما لا تعنى الففلة .

أما القدرة على التصحيح : فهي ثمرة المتابعة وهدفها وما لم تسفر المتابعة ويتلازم معها بالضرورة توافر آليات التصحيح فلن يكون لها جدوى سوى الرصد والتشخيص وكلاهما ليس علاجاً .

ثالثاً : المحددات :

محددات المتابعة هي العنصر الحاكم في فاعليتها وصيانة نتائجها ... والمحددات هنا زمانية ومكانية .
فأما عن المحددات الزمانية : فإنها تنصرف إلى التوقيت ، والتوقيت هنا يجب أن يكون له ثلاثة أبعاد :
البعد الأول : هو « الاستمرارية » فالمتابعة في كل وقت لا تتوقف ما دام النشاط مستمرا .
والبعد الثاني : هو الفاعلية ، والفاعلية بالنسبة للزمن تعنى « إنتاجية الوقت المستغرق في المتابعة »

ويعنى آخر استخلاص النتائج في توقيت وقوعها .
والبعد الثالث : هو « التراكمية » ويعنى ذلك تراكم الخبرات الخاصة بالمتابعة عبر الزمن لأن المتابعة في النهاية تخضع لمنحنى التعلم . Learning curve
وبالنسبة للمحددات المكانية : فإنها تنصرف إلى موقع المتابعة وهل هي في الميدان أو عن قرب من الميدان أم متابعة عن بعد والواقع إننا في حاجة إلى تلك المواقع كلها .

فالمتابعة في الميدان كمشاهدة يومية هو عمل الإدارة في مستويات التنفيذ .
والمتابعة بالقرب من الميدان : هو عمل الإدارة الوسطى أو المدراء في مستويات أعلى ...
والمتابعة عن بعد هو عمل الإدارة العليا من خلال التقارير والمعلومات والبعد هنا لا يعنى عدم الفاعلية .



شركة بيع المصنوعات المصرية

احتياجات صيف ٢٠٠٤

بمستويات فائقة الجودة



- * الأناقة لكل أفراد الأسرة والجديد للبيت العصري .
- * أسعار خاصة لا تقارن ولا تنافس .

بيع المصنوعات المصرية ... اسم يعتز به المصريون



نظرية المحاسبة الضريبية للضرائب على الدخل

للأستاذ الدكتور / جلال الشافعي

أستاذ المحاسبة الضريبية - كلية التجارة - جامعة الزقازيق

تقديم الدكتور / سمير سعد مرقص

مدير عام بمصلحة الضرائب

حصراً وتحليلاً والتي تعتبر المكونات العلمية لإطار نظرية المحاسبة الضريبية باعتبار أن المحاسبة الضريبية تبدأ بالريح المحاسبي الذي يجب أن يخضع لمعايير المحاسبة لينتهي إلى الريح الضريبي .

وتناول المؤلف في **الفصل الثاني** القياس المحاسبي الضريبي لأوعية الضرائب على الدخل في ظل نظرية المحاسبة الضريبية لأنه يجب أن يتضمن إطار نظرية المحاسبة الضريبية الإطار المناسب لقياس أوعية ضرائب الدخل باعتبار أن المحاسبة الضريبية محلها قيمة مالية يجب أن تخضع للقياس وفقاً لأسس وأساليب علمية .

وانتقل المؤلف إلى القياس المحاسبي لكل الأوعية الداخلة في وعاء الضريبة الموحدة على دخل الأشخاص الطبيعيين .

فتناول في **الفصل الثالث** قياس إيرادات النشاط التجاري والصناعي وإيرادات المرتبات

صدر حديثاً كتاب
" نظرية المحاسبة الضريبية للضرائب على الدخل " للأستاذ الدكتور / جلال الشافعي وهو من الأساتذة الرواد في مجال المحاسبة الضريبية إصدار ٢٠٠٤ / ٢٠٠٥ .
ويطرح هذا الكتاب موضوعاً هاماً وحيوياً يتعلق بتظير المحاسبة الضريبية ووضع إطار علمي لها .

وتناول هذا الكتاب في **الفصل الأول** طبيعة المحاسبة الضريبية والحاجة إلى وضع نظرية لها وتضمن هذا الفصل طبيعة المحاسبة الضريبية والحاجة إلى وضع نظرية للمحاسبة الضريبية للضرائب على الدخل ، ويتطلب وضع أى نظرية وضع إطار علمي يقوم على تأصيل وبناء تركيبي للإطار المقترح ولذلك فقد تناول المؤلف المفاهيم والفروض والمبادئ والسياسات والمعايير التي تقوم عليها نظرية المحاسبة الضريبية والتي تناولها الكتاب

وما فى حكمها وإيرادات المهن غير التجارية وإيرادات الثروة العقارية وكذلك وعاء الضريبة على أرباح شركات الأموال .

وتناول المؤلف فى الفصل الرابع مناقشة المعاملات الضريبية التى قد تحيد عن نظرية المحاسبة الضريبية وكيفية علاجها لأن نظرية المحاسبة تمثل تركيباً معيارياً لما يجب أن تكون عليه المحاسبة الضريبية مما يحتمل معه أن يحيد التطبيق عن قواعد النظرية وكيفية معالجة هذه الفروق .

فتناول المؤلف النصوص الضريبية الواردة فى قانون الضرائب على الدخل وما يجرى تطبيقه فعلاً فى مصلحة الضرائب ويتعارض مع نظرية المحاسبة الضريبية وكيفية علاج هذا التعارض .

أما العنصر الثانى للتطبيق الذى يتعارض مع نظرية المحاسبة الضريبية فهو ظاهرة التضخم وكيفية معالجة هذا التعارض من خلال عرض المحاولات والجهود والأساليب التى اتخذت لمعالجة المحاسبة المالية فى ظل التضخم سواء سواء تلك التى قامت بها المجالس والجمعيات العلمية والمهنية أو ما قام به الكتاب والمفكرون فى الفقه المحاسبى وانتهى سيادته إلى أطر تقترح لمعالجة آثار التضخم على نظرية المحاسبة الضريبية وخاصة بالنسبة لما يلى :-

- الأرباح الرأسمالية .
- إهلاكات الأصول .
- معالجة الاستهلاك المالى الذى تجريه شركات الامتياز .
- الإعفاء المقرر لمبلغ يعادل نسبة من رأس المال المدفوع لشركات المساهمة .

وتناول الكتاب أيضاً المعاملة الضريبية لبعض مظاهر العولمة الاقتصادية ومدى تمشيها مع نظرية المحاسبة الضريبية للضرائب على الدخل ، فتناول تفصيلاً مفهوم العولمة ومظاهرها والمعاملة الضريبية للشركات متعددة الجنسيات ومدى تمشيها مع نظرية المحاسبة الضريبية وأهمها :-

- مدى خضوع معاملات الشركات متعددة الجنسيات للضرائب فى مصر .
- العمليات التى تقوم بها الشركات متعددة الجنسيات بعملات أجنبية والمعاملة الضريبية للمكاسب والخسائر الناتجة عن تغير سعر صرف هذه العملات .

كما تناول المؤلف انعكاسات العولمة المتمثلة فى الصفقات التى تتم من خلال التجارة الإلكترونية فتناول المعاملة الضريبية للأرباح الناتجة من الصفقات التى تتم من خلال التجارة الإلكترونية المحلية والدولية ومدى تمشيها مع نظرية المحاسبة الضريبية فى ظل فرض الضريبة طبقاً لمبدأ الإقليمية وكذلك حالة فرض الضريبة طبقاً لمبدأ عالمية الإيراد ، وأوضح جهود المنظمات الدولية فى هذا المجال والخطوات والإجراءات الواجب اتخاذها لمواجهتها والتغلب عليها من ناحية ولضمان توافقها مع نظرية المحاسبة .

ويعتبر هذا المرجع أول محاولة جادة لوضع إطار لنظرية المحاسبة الضريبية وقادرة على تفسير بعض المعاملات وأثر تطبيقها على المعاملات الضريبية على اختلاف أنواعها وطبيعتها ومثل إضافة إلى المكتبة المصرية والعربية والعالمية فى هذا المجال الحيوى .

شركة مصر / إيران للفزل والنسج

شركة مشتركة بين مصر وإيران

(ميراتكس)

تأسست في ديسمبر ١٩٧٥ بموجب قانون ٤٣ لسنة ١٩٧٤ والقوانين المعدلة له
ويقدر إجمالي الاستثمارات بحوالي (١٦٠ مليون جنيه)

يبلغ رأس مال ميراتكس المدفوع (٥٤,٢٥٠ مليون جنيه) وتوزيعه كالآتي:-

٥١% للجانب المصري ويمثله،

١- شركة القابضة للقطن والفزل والنسيج والملابس. ٢- بنك الاستثمار القومي.

٤٩% للجانب الإيراني ويمثله

الشركة الإيرانية للاستثمارات الأجنبية.

• الأنشطة الرئيسية لميراتكس هي إنتاج وتسويق غزل القطن والمخلوط بالبوليستر من نمرة ٤ إلى ١٦٠ إنجليزي مسرح وممشط، مفرد ومزوي، يرم نسيج وتريكو، خام ومحروق ومحمر على كونزرو شلل.

• قد جهزت ميراتكس بأحدث الماكينات من أوروبا الغربية واليابان.

• يقدر الإنتاج السنوي بحوالي ١٠٥٠٠ طن بقيمة ١٥٠ مليون جنيه.

• مصنع الفزل الرفيع:-

الطاقة = ٥٩٦٤٨ مردن

الإنتاج = ٥٢٥٠ طن

الخيوط المنتجة من متوسط نمرة ٢١ إنجليزي

الطاقة = ٢٦٦٥٦ مردن

الإنتاج = ٢٦٠٠ طن

الخيوط المنتجة من متوسط نمرة ٦٢ إنجليزي

• مصنع الفزل السميك:-

الطاقة = ٢٢٠٠ روتر

الإنتاج = ٢٥٠٠ طن

الخيوط المنتجة من متوسط نمرة ١٢ إنجليزي

• تبلغ صادرات ميراتكس حوالي (٤٠٠٠ طن سنويا) بقيمة (٢٠ مليون دولار) إلى أمريكا وأوروبا الغربية (ألمانيا، الدنمارك، بلجيكا، فرنسا، إسبانيا، إنجلترا، إيطاليا) ودول شرق آسيا (اليابان، تايوان، كوريا، سنغافورة) ودول شمال أفريقيا (المغرب، تونس).

يبلغ عدد العاملين (٣٢٠٠ عامل) تبلغ أجورهم السنوية ما يقرب من (٢٨ مليون جنيه)

إلى تعرفه

إن بطاقتنا المصرفية مزاياها كثيرة



إلى ما تعرفوش

إن إجراءات إصدارها سهلة وسريعة

بنك التعمير والإسكان لأنه ييفكر فيك .. وحرصاً أن يسهل عليك كل تعاملاتك المالية .. يقدم لك مجموعة من البطاقات المصرفية المتميزة زى بطاقة HDBank للصرف الآلى واللى بتمكنك من التعامل مع حساباتك الشخصية وتعمل سحب نقدي من ماكينات الـ ATM من أى مكان وفى أى وقت على مدار الـ ٢٤ ساعة أى يوم فى الأسبوع، أو تستعلم عن رصيد حسابك أو تدفع كل التزاماتك، وكمان بيقدم لك بطاقة ماستر كارد الذهبية والعادية، أكبر بطاقة الثمان عالمية، بإجراءات بسيطة جداً وخدمات كبيرة جداً.

خليك مع إالى ييفكر فيك فى ٤٠ فرع من ماريينا لأسوان..



بنك التعمير والإسكان
بيفكر فيك

عايز تعرف تفاصيل أكثر..
اتصل ١٩٩٩٥



البطاقات المصرفية